

O IMPACTO DA PERSONALIDADE E DO RISCO NA INTENÇÃO EMPREENDEDORA

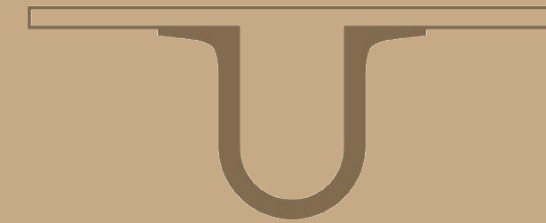


UNIVERSIDADE DE
COIMBRA

Maria Juliana Tostão de Melo e Santos
Catarino



UNIVERSIDADE DE
COIMBRA



Maria Juliana Tostão de Melo e Santos Catarino

O IMPACTO DA PERSONALIDADE E DO RISCO NA INTENÇÃO EMPREENDEDORA

Dissertação no âmbito do Mestrado em Gestão orientada por Professor Doutor João Fontes da Costa e Professor Doutor Miguel Torres Preto e apresentada Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.

Julho de 2018



FEUC FACULDADE DE ECONOMIA
UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Maria Juliana Tostão de Melo e Santos Catarino

O IMPACTO DA PERSONALIDADE E DO RISCO NA INTENÇÃO EMPREENDEDORA

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

Orientadores: Prof. Doutor João Fontes da Costa e Prof. Doutor Miguel Torres Preto

Coimbra, 2018

Agradecimentos

Ao meu amado filho por me ter ensinado o amor incondicional;

Ao meu querido marido Francisco, por acreditar em mim,

Aos meus queridos pais, Maria João e Jorge, pelo constante apoio, incentivo e amor incondicional. Em especial a minha querida mãe por toda a sua dedicação;

A toda a minha família e amigos e aos que já partiram por todo o amor que me deram e que continua a viver em mim;

Grata aos meus orientadores Professor Doutor João Fontes da Costa e Professor Doutor Miguel Torres Preto pela orientação, oportunidade de aprendizagem contínua, constante apoio, colaboração e dedicação ao nosso trabalho;

Ao Programa de Mestrado em Gestão da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra pela oportunidade da realização do mesmo;

A todos os participantes da pesquisa pelo apoio e disponibilidade em responder ao questionário.

Agradeço a Deus pelo dom maravilhoso que é a vida.

RESUMO

Ao período de austeridade, num contexto de recessão sobreveio um drástico aumento do desemprego. O programa de assistência financeira internacional de 2011, denominado “Memorando de Entendimento”, negociado pelo governo Português com a Comissão Europeia, com o Banco Central Europeu e com o Fundo Monetário Internacional criou restrições no acesso ao crédito que afetou a *performance* de empresas e forçou muitas delas à falência.

Vários estudos sobre o empreendedorismo comprovam que o mesmo é fundamental para o desenvolvimento socioeconómico, dinamizando a economia e criando consequentemente economias mais resilientes. Por sua vez, vários investigadores indicam que a intenção de um individuo antecede a ação. Desta forma, a presente dissertação tentou perceber quais as características da personalidade de um individuo que afetam diretamente e de forma positiva a intenção empreendedora.

Tendo por base a revisão da literatura, o modelo de investigação apresentado pretende identificar quais as características de personalidade que podem influenciar de forma direta e positiva a intenção empreendedora, dando enfase a perceção do risco como uma oportunidade. Bem como se a perceção do risco, como oportunidade, pode influenciar de forma direta e positiva a tolerância ao risco. As variáveis estudadas no modelo foram a resiliência, o otimismo (tendência para o otimismo), a tolerância ao risco, a autoeficácia empreendedora e o locus de controlo (interno).

Foram aplicados 331 questionários de resposta fechada em Junho de 2017. A amostra é constituída assim por portugueses com pelo menos 20 anos de idade. Os resultados obtidos através de regressões lineares, indicam que as características de personalidade que têm um impacto direto e positivo na intenção empreendedora são a autoeficácia e perceção do risco.

Nem todas as hipóteses testadas, nomeadamente as relativas às variáveis resiliência, otimismo (tendência para o otimismo), tolerância ao risco, autoeficácia empreendedora e locus de controlo interno, foram corroboradas. Conclui-se que a perceção do risco como uma oportunidade e a autoeficácia empreendedora influenciam de forma direta e positiva a intenção empreendedora dos portugueses.

Palavras-chave: Empreendedorismo; Intenção Empreendedora; Resiliência Económica; Personalidade; Perceção do Risco.

ABSTRACT

On austerly period, on a recession context followed a drastic increase on unemployment. The 2011 international financial assistance program, "Memorandum of Understanding", negotiated by the Portuguese government with the European Commission, the European Central Bank and the International Monetary Fund, created restrictions on access to credit that affected corporate performance and forced many of them bankrupt.

Several studies on entrepreneurship prove that it is fundamental for socioeconomic development, boosting the economy and consequently creating more resilient economies. In turn, several researchers indicate that the intention of an individual predates the action. Thus, the present dissertation tried to perceive the characteristics of the personality of an individual that directly affect and in a positive way the entrepreneurial intention.

Based on the literature review, the research model presented intends to identify the personality characteristics that can directly and positively influence the entrepreneurial intention, emphasizing the perception of risk as an opportunity. As well as whether risk perception, as opportunity, can directly and positively influence risk tolerance. The variables studied in the model were resilience, optimism (tendency towards optimism), risk tolerance, entrepreneurial self efficacy and control locus (internal).

331 closed-ended questionnaires were applied in June 2017. The sample is thus made up of Portuguese with at least 20 years of age. The results obtained through linear regressions indicate that personality characteristics that have a direct and positive impact on entrepreneurial intention are self-efficacy and risk perception.

Not all hypotheses tested, namely those related to the variables resilience, optimism (optimism tendencies), risk tolerance, entrepreneurial self-efficacy and control (internal) locus were corroborated. It is concluded that the perception of risk as an opportunity and entrepreneurial self-efficacy directly and positively influence the entrepreneurial intention of the Portuguese.

Keywords: Entrepreneurship; Entrepreneurial Intention; Economic Resilience; Personality; Risk Perception.

Índice de Tabelas

Tabela 1	22
Tabela 2	37
Tabela 3	39
Tabela 4	40
Tabela 5	41
Tabela 6	42
Tabela 7	43
Tabela 8	43
Tabela 9	44
Tabela 10.....	44
Tabela 11.....	45
Tabela 12.....	46
Tabela 13.....	46
Tabela 14.....	47
Tabela 15.....	47
Tabela 16.....	48
Tabela 17.....	48
Tabela 18.....	49
Tabela 19.....	49
Tabela 20.....	50
Tabela 21.....	50
Tabela 22.....	51
Tabela 23.....	53
Tabela 24.....	54
Tabela 25.....	59
Tabela 26.....	60
Tabela 27.....	62

Índice de Ilustrações

Ilustração 1 - Modelo conceptual de Ajzen	14
Ilustração 2 - Modelo de Investigação	33

Índice de Siglas

DP – Desvio Padrão

ESE – Entrepreneurial self-efficacy

KMO – Kaiser-Meyer-Olkin

M – Média

Max – Máximo

Min – Mínimo

TCP – Teoria do comportamento planejado

Agradecimentos	3
Resumo	5
Abstract	7
Índice de Tabelas	8
Índice de Ilustrações	9
Índice de Siglas	10
Introdução	1
1. Revisão da Literatura	3
1.1. Empreendedorismo	3
1.1.1. Definição de Conceito de Empreendedorismo	3
1.2. Empreendedor	4
1.2.1. Definição de Conceito de Empreendedor	4
1.2.2. Características do Empreendedor	5
1.3. Relação Entre O Empreendedorismo, Crise e Resiliência Económica	8
1.3.1. Crises Económicas	8
1.3.2. Conceito de resiliência económica	10
1.4. Intenção Empreendedora	11
1.4.1. Conceito	11
1.4.2. Teoria do Comportamento Planeado	13
1.5. Conceito de Resiliência na Psicologia	16
1.5.1. Resiliência: o Indivíduo Resiliente	17
1.5.2. Resiliência: Risco e Fatores de Proteção	19
1.6. Personalidade	20
1.6.1. Conceito de Personalidade	20
1.6.2. Personalidade e Empreendedorismo	21
1.6.3. O Modelo <i>Big-Five</i>	22
1.6.4. Outras Características de Personalidade	25

2. Modelo e Hipóteses	32
2.1. Modelo de Investigação	32
2.2. Hipóteses de Investigação	33
2.2.1. Resiliência	33
2.2.2. Otimismo	34
2.2.3. Tolerância ao Risco	35
2.2.4. Autoeficácia empreendedora	35
2.2.5. Locus de Controlo	35
2.2.6. Perceção do risco	36
2.3. Resumo das Hipóteses de Pesquisa	37
3. Metodologia de Investigação	38
3.1. Descrição das Variáveis Operacionais	38
3.1.1. Fatores Sociodemográficos	38
3.1.2. Características Pessoais	40
3.2. Recolha de dados	45
3.3. Caracterização da Amostra	45
3.4. Método adotado na análise de dados	50
3.4.1. Análise Fatorial Exploratória	51
3.4.2. Matriz de correlações	51
3.4.3. Extração e interpretação de fatores	52
3.5. Fiabilidade e validade das escalas	52
3.6. Metodologia de Análise das Variâncias	56
4. Resultados	59
4.1. Análise Descritiva	59
4.2. Os Resultados das Hipóteses	59
Conclusões	63
Referências Bibliográficas	65
Anexos	76

INTRODUÇÃO

A crise económica portuguesa eclodiu em 2008 e persistiu até 2013 como indica o estudo de Carreira & Teixeira, (2016). Os períodos de austeridade num contexto de recessão foram seguidos de uma descida do emprego. O denominado “Memorando de Entendimento” criou restrições no acesso ao crédito que teve efeitos na *performance* e produtividade das empresas.

A resiliência económica emergiu recentemente nas ciências sociais (Martin, 2012), e parece não existir um acordo universal sobre a definição de resiliência (Pendall, Foster, & Cowell, 2010), fazendo referencia a importância socioeconómica que o empreendedorismo tem na criação de economias resilientes. Paralelamente ao interesse crescente na resiliência é reconhecido a importância do empreendedorismo como motor para o desenvolvimento a nível nacional, regional e local. (Williams & Vorley, 2014).

O empreendedorismo é abordado como um conceito integrado que coloca ênfase nas características do individuo.

Sabendo que a literatura indica, que quanto mais forte for a intenção do individuo alocada a um determinado comportamento, é mais provável que este se efetive. A revisão da literatura também referencia que o comportamento do empreendedor é intencional.

Quanto mais forte for a intenção alocada a um comportamento específico, é mais provável o seu desempenho efetivo. Por outras palavras, as intenções são imediatamente antecedentes ao comportamento (Ajzen, 1991).

Portanto, pensamos que se torna pertinente estudar “O Impacto da Personalidade e do Risco na Intenção Empreendedora”.

O trabalho foi dividido em quatro partes. Na primeira parte foi feita a revisão da literatura para revisão dos conceitos, nomeadamente o de empreendedorismo, o de empreendedor, a intenção empreendedora, o conceito de resiliência, e o conceito de personalidade. Mais apresentamos a relação entre o empreendedorismo, crise e o conceito de resiliência económica.

Assim chegado ao segundo capítulo, onde modelo de investigação é apresentado como hipóteses de investigação as variáveis que podem influenciar de forma direta e positiva a intenção empreendedora, são elas a resiliência, o otimismo (tendência para o otimismo), a

tolerância ao risco, a autoeficácia, o locus de controlo interno e a perceção do risco (risco visto como uma oportunidade), mais a hipótese se a perceção do risco como oportunidade poderá influenciar de forma direta e positiva a intenção empreendedora.

No terceiro capítulo, dedicado a metodologia de investigação, apresentamos a descrição das variáveis operacionais, a recolha de dados para passar a caracterização da amostra.

Por fim no quarto capítulo, apresentamos os resultados das hipóteses formuladas.

Desta forma, os principais objetivos do estudo são:

- Identificar quais as características da personalidade que influenciam a intenção empreendedora;
- Tentar perceber, se apesar da crise económica portuguesa ter persistido até 2013, se os portugueses percecionando o risco como uma oportunidade poderiam influenciar de forma direta e positiva a sua intenção empreendedora e a sua própria tolerância ao risco;
- Verificar se as características identificadas influenciam direta e positivamente a intenção empreendedora dos portugueses.

As hipóteses foram testadas no *software* estatístico “IBM SPSS Statistics 25”.

Foi realizada uma análise fatorial exploratória para confirmar a correlação entre as variáveis. Testou-se a fiabilidade e validade da escala utilizada.

Foram adaptadas as variáveis do modelo inicial, pois verificou-se que algumas estavam a medir duas dimensões.

Os dados foram analisados e discutidos os resultados obtidos, em particular os resultados da análise e teste das hipóteses de investigação. Os resultados obtidos deram a conhecer quais as características da personalidade que tem impacto direto e positivo na intenção empreendedora dos portugueses.

1. Revisão da Literatura

Neste capítulo será abordado o conceito e a importância socioeconômica do empreendedorismo, bem como o conceito de empreendedor. Será exposta a relação entre o empreendedorismo, crise e resiliência econômica.

Apresentaremos também uma revisão de literatura sobre a intenção empreendedora e as variáveis que a condicionam

Por fim, será efetuada uma descrição sobre as características da personalidade do empreendedor que podem influenciar a intenção empreendedora.

1.1. Empreendedorismo

1.1.1. Definição de Conceito de Empreendedorismo

Nos primórdios da ciência econômica o conceito de empreendedorismo surge ligado à explicação de como ocorrem os processos econômicos. O empreendedor emerge como um agente central do processo produtivo e no mercado de recursos, Adam Smith (Smith, 1776) ligava o conceito de empreendedorismo ao capital (Hébert & Link, 2006).

Foi Richard Cantillon (1680-1734), segundo vários autores (Arthur & Hisrich, 2011; Hébert & Link, 1989) que introduziu o conceito de empreendedor com a sua obra “Ensaio sobre a Natureza do Comercio em Geral”, onde referia que os empreendedores são os novos influenciadores da economia. Cantillon refere que o empreendedor é responsável pela troca e circulação na economia, e por isso é uma peça central no sistema econômico (Van Praag, 1999).

O trabalho posterior de Karl Marx (1818-1883) continuou a tradição clássica dando ênfase à dinâmica do capitalismo, tratando de forma diferenciada o capitalismo e o empreendedorismo não dando a este último a importância devida. Posteriormente, o radicalismo de Marx foi sendo rejeitado e com o tempo o conceito ficou ligado à sociologia, restringindo o conceito à natureza e às características do empreendedor, tornando-se cada vez mais relevante (Hébert & Link, 2006).

Com a obra “The theory of economic development”, Joseph A. Schumpeter contribuiu com o conceito relativo ao equilíbrio da dinâmica e ações inovadoras do empreendedor, definindo-o, assim, como uma pessoa inovadora (Schumpeter, 1934).

Após os seus estudos o conceito de empreendedorismo recebeu atenção da gestão, que foi forçada a distinguir o empreendedor do gestor. Como resultado o empreendedorismo é estudado por varias ciências como a sociologia, a economia e a gestão (Hébert & Link, 2006).

Na economia contemporânea o conceito surge ligado à empresa/firma, sendo o conceito de empreendedorismo definido como a criação de uma nova empresa (Low & MacMillan, 1988).

Atualmente, no meio académico o conceito de empreendedorismo mais consensual, é aquele em que este surge como a prossecução de uma oportunidade sem olhar para quem controla os recursos (Stevenson, Crawley, & Kleinman, 1994).

O empreendedorismo deve ser adotado, tendo sido encontradas evidências nos trabalhos sobre empreendedorismo modelado como a inovação (Griliches, 1984), ou de entrada (Geroski, 1989), ou como uma organização independente (S. Shane, 1995) e fomentado, acreditando que não existe um mercado de empreendedores, e sabendo que o empreendedorismo cria externalidades positivas e benefícios que vão além do espaço, tempo e contexto social em que ocorre. Somos levados a adotar e a encorajar o empreendedorismo nas políticas públicas, bem como motivando os indivíduos para se tornarem empreendedores bem-sucedidos (Sarasvathy, 2004).

1.2. Empreendedor

1.2.1. Definição de Conceito de Empreendedor

Ao associar vários autores e teorias (Hébert & Link, 2006) completaram a taxonomia de quem é o empreendedor na literatura económica:

- O empreendedor é a pessoa que assume os riscos associados com a incerteza;
- O empreendedor é a pessoa que fornece ou tem acesso ao capital;
- O empreendedor é um inovador;
- O empreendedor é quem toma as decisões;
- O empreendedor é um líder industrial;
- O empreendedor é um gerente ou superintendente;
- O empreendedor é um organizador e coordenador de recursos económicos;

- O empreendedor é o dono de uma empresa;
- O empreendedor é quem emprega os fatores produtivos;
- O empreendedor é um empreiteiro;
- O empreendedor é quem arbitra;
- O empreendedor é uma alocação de recursos com diferentes possibilidades, um intermediário no processo de mercado.

O empreendedor num plano estático não será mais do que a pessoa que fornece o capital, o gerente ou superintendente, dono de uma empresa ou quem emprega os fatores produtivos. Num mundo estático o empreendedor é um elemento passivo, mas no mundo dinâmico o empreendedor torna-se uma figura robusta (Hébert & Link, 2006).

De acordo com (Lowry, 2003) podemos dizer que o empreendedor é como um agente económico embora possa diferir profundamente nos seus papéis, nas suas influências e no tipo de análise que requer. Um indivíduo foca-se na gestão para a sobrevivência, rotina e *status quo*, enquanto o outro está direcionado para a criação de vantagens para a empresa, para o crescimento e para a dinâmica.

Nas ciências económicas contemporâneas o conceito de empreendedor surge ligado ao conceito de firma. É-nos dito que as firmas são criadas para diferentes propósitos e as empresas empreendedoras são organizadas sobre condições de incerteza. Afirmando também que o seu propósito primário é o de resolver uma transação difícil associada à impossibilidade de saber o valor da transação no momento que a transação é feita (Alvarez & Barney, 2005).

Outras teorias indicam que as firmas não empreendedoras são organizadas de forma inadequada. São duas as teorias que dominam a literatura sobre o modo como as firmas são organizadas; uma é a do custo económico das transações (O. Williamson, 1975; O. E. Williamson, 1987) e a outra é a da teoria dos contratos incompletos de Grossmann na Hart 1986 (Antràs, 2014).

1.2.2. Características do Empreendedor

A persistência é um elemento crucial no empreendedorismo, pois, o processo de encontrar e fazer crescer um empreendimento é cheio de incertezas (Burke & Miller, 1999), e porque os encontram vários constrangimentos ao longo do caminho (Cardon & Kirk, 2015;

Holland & Shepherd, 2013; Markman, Baron, & Balkin, 2005; Scott Shane, Locke, & Collins, 2003; Wu, Matthews, & Dagher, 2007).

Alvarez and Barney (2005) sugere que os investigadores foquem a sua atenção não nos atributos pessoais do empreendedor como tem sido tradicionalmente estudado, teremos sempre de distinguir o risco e a incerteza introduzida por Frank Knight, que nos ajuda a categorizar o comportamento do empreendedor (Hébert & Link, 2006).

A distinção entre o risco e a incerteza ajudam a caracterizar o comportamento empreendedor (Alvarez & Barney, 2005). O empreendedor baseado no risco é o que consegue pensar nas oportunidades como um objetivo fundamental à espera de serem encontradas (Kirzner, 1973; Scott Shane, 2004). E o empreendedor baseado na incerteza, é o que procura criar a oportunidade (Alvarez & Barney, 2005). As empresas empreendedoras podem ter uma vida curta, mas é a sua persistência um pré requisito para o contínuo desenvolvimento da economia empresarial (Hébert & Link, 2006).

A ação empreendedora também implica que o empreendedor tem de ter a coragem de abraçar o risco face à incerteza. Devemos olhar para estes elementos como distintivos da natureza do conceito e não como circunstâncias de ação e reação (Hébert & Link, 2006).

Devemos também para isso, distinguir o empreendedor da firma. A firma deve ser vista como um instrumento para a concretização do projeto/objetivo, para não reduzir o empreendedor ao empresário (Sarasvathy, 2004).

McClelland (McClelland, 1961) identificou nove características que distinguem os empreendedores de sucesso, dos empreendedores medianos:

1. Iniciativa;
2. Capacidade de comunicação;
3. Entendimento das oportunidades;
4. Orientação eficaz;
5. Preocupação com a qualidade do trabalho;
6. Planeamento sistemático;
7. Monitorização;
8. Cumprimento do contrato de trabalho;
9. Reconhecimento das relações nos negócios.

Hansemark (2003) definiu algumas características empreendedoras como:

1. Intensidade de desejo de independência;
2. Grau da adaptabilidade e impulsividade;
3. Necessidade de realização;
4. A sorte e outros fatores que fogem ao controle do indivíduo.

Sarasvathy sugere também que se deveria tentar deixar de explicar as características psicológicas do indivíduo empreendedor como a sua performance, e tentar perceber como é que empreendedores com diversos níveis de eficiência sobrevivem a um ambiente particular, tendo por base os seus processos de decisão que o fizeram lidar com o ambiente. Poderíamos estudar como é que os empreendedores estruturam as suas decisões que os fazem lidar com o ambiente (Eisenhardt, 1989).

Já em 2003 (Cross & Travaglione, 2003) identificaram algumas características comuns nos empreendedores como sendo: a criatividade, a adaptabilidade, a capacidade de inovação, a persistência, a consciência, prontidão para enfrentar a incerteza, propensão para tomada de risco, a resiliência, o conhecimento do mercado e a capacidade para lidar com adversidade.

a. A idade do empreendedor

A idade tem sido indicada como um dos mais importantes determinantes do empreendedorismo nos indivíduos (Levesque & Minniti, 2006; Park & Huang, 2010) e existem também estudos que indicam o interesse crescente pelo estudo das diferenças de idade nas decisões de carreira tomada pelo indivíduo (Kooij, De Lange, Jansen, Kanfer, & Dikkers, 2011) , incluindo o autoemprego (Levesque & Minniti, 2006; Park & Huang, 2010).

As mudanças macroeconómicas que vão acontecendo sugerem o autoemprego como uma possibilidade de carreira, que agora é vista como possível num quadro com um espectro de população adulta (Obschonka, Criaco, & Minola, 2016). As sociedades têm vivido mudanças demográficas significativas, com um crescimento proeminente da população idosa (com idade igual ou superior a 55 anos) como força de trabalho (Teemu Kautonen, van Gelderen, & Fink, 2015). A consequência é o surgimento de potenciais empreendedores (T. Kautonen, Luoto, & Tornikoski, 2010).

Estudos indicam que as sociedades futuras dependerão mais da produtividade e da motivação do trabalho das pessoas mais velhas (Kanfer & Ackerman, 2004), indicando que

as associações empresariais irão ter necessidade de adaptar as suas políticas de intervenção e de atuação (Kibler, Wainwright, Kautonen, & Blackburn, 2015).

Os decisores políticos necessitam de promover o empreendedorismo e o autoemprego como uma ferramenta fundamental para a diminuição do desemprego (Minola, Criaco, & Cassia, 2014).

A motivação para o autoemprego é importante para prever um conjunto amplo de decisões de carreira, incluindo a entrada e saída do autoemprego mas também como outros resultados empresariais como o crescimento e o sucesso (Carsrud & Brännback, 2011; Rauch & Frese, 2007).

1.3. Relação Entre O Empreendedorismo, Crise e Resiliência Económica

1.3.1. Crises Económicas

As crises económicas oferecem uma oportunidade de reconsiderar o papel e a natureza do empreendedorismo (Rae, 2009).

Em momentos em que existe recessão numa indústria em declínio, irão sempre existir empresas que irão crescer rapidamente e outras que simultaneamente irão experimentar o rápido declínio (Kitching, Blackburn, Smallbone, & Dixon, 2009).

Existem documentos que indicam que as crises económicas oferecem boas oportunidades para o empreendedorismo, e é particularmente verdade para todas as empresas que conseguem identificar as mudanças no mercado e reagir adequadamente (Hodorogel, 2011).

A literatura conhecida confirma que as crises económicas resultam em efeitos adversos que influenciam negativamente o crescimento das empresas (Peric & Vitezic, 2016) a saber: emprego (Rafferty, Rees, Sensier, & Harding, 2013), vendas (Cowling, Liu, Ledger, & Zhang, 2015), investimentos (Buca & Vermeulen, 2015; Campello, Graham, & Harvey, 2010), performance (Akbar, Rehman, & Ormrod, 2013), tolerância ao risco (Hoffmann, Post, & Pennings, 2013; Inklaar & Yang, 2012) e confiança dos investidores (Geels, 2013; Zenghelis, 2012).

O crescimento económico advém do processo de alocação de recursos para diferentes propósitos, que por sua vez, é impulsionado por decisões empresariais (ou do empreendedor) que são incorporadas num determinado país (Ács, Autio, & Szerb, 2014).

Contudo, a relação entre empreendedorismo e a resiliência tem vindo a ser abordada quando se analisa a performance de uma economia, em particular numa situação de crise e recessão. Tem emergido na literatura atual a ligação entre uma economia resiliente e empreendedorismo (Williams & Vorley, 2014).

O empreendedor cria desequilíbrios, enquanto outros autores, como Kirzner argumentam que ele restaura o equilíbrio após alguns choques exógenos (Hébert & Link, 2006). Heny, Hill e Leitch (2003) dizem-nos que o empreendedorismo é amplamente reconhecido como um motor para o crescimento económico (apud Williams & Vorley, 2015).

Nos períodos em que o mercado e as condições macroeconómicas são favoráveis, é comum esperar que durante esse período as empresas cresçam, o que não acontece quando os períodos são de crise (Peric & Vitezic, 2016). Não existem dúvidas em afirmar que as recessões económicas e os mercados financeiros desfavoráveis afetam as operações e a própria sobrevivência das empresas (Cowling et al., 2015). A este respeito, o crescimento das empresas torna-se crucial para a recuperação económica (Peric & Vitezic, 2016).

O crescimento é um indicador fundamental para avaliar a viabilidade de uma empresa. Uma empresa que consegue crescer é considerada uma empresa de sucesso, pois irá gerar novos empregos e oportunidades e contribuir assim para o bem-estar de uma sociedade (Peric & Vitezic, 2016).

O ciclo económico também é identificado como um fator variável e contextual que pode explicar o crescimento da empresa (Peric & Vitezic, 2016).

No estudo de Carreira & Teixeira, (2016) indica-se que a crise económica Portuguesa teve início com a crise financeira de 2008 que persistiu até 2013 com ligação a crise Europeia. As medidas de austeridade foram adotadas após o programa de assistência financeira internacional de 2011 (o chamado “Memorando de Entendimento”) que foi negociado pelo governo Português, a Comissão Europeia e o Banco Central Europeu e o Fundo Monetário Internacional), num contexto de ressecção seguida de uma dramática descida do emprego para mais do dobro daquele no período pré-crise. O Memorando gerou restrições ao crédito para as empresas portuguesas não ligadas a área financeira, o que acabou por afetar a *performance* das empresas e a sua produtividade, surgiram constrangimentos ao crédito e os bancos entram na falência.

Os créditos contraídos afetaram as firmas de forma diferente, pois créditos contraídos não preveem apenas o aumento da produtividade das empresas, mas permitem a entrada de

novas firmas que exigem um capital inicial substancial. Há igualmente um efeito indireto pela via da redução na pressão da competitividade nas firmas emergentes, resultante numa baixa produção porque existem constrangimentos ao seu financiamento. Os problemas dos bancos portugueses, a bancarrota, trouxeram restrições ao mercado e foram capazes de distorcer a realocação de recursos nas empresas. Os bancos podem ter formado empresas “zombie”, artificiais que estavam contidas nos balanços dos bancos (Carreira & Teixeira, 2016).

1.3.2. Conceito de resiliência económica

A resiliência económica emergiu recentemente nas ciências sociais (Martin, 2012), e parece não existir um acordo universal sobre a definição de resiliência (Pendall et al., 2010).

Martin (2012) fala de um conceito de resiliência económica ligado aos conceitos de resiliência de engenharia e resiliência ecológica. A resiliência de engenharia interpreta a resiliência como medida da velocidade de retorno ao equilíbrio, pré choque (Pimm, 1984) e a resiliência ecológica interpreta a resiliência como medida da elasticidade do sistema, para encontrar um novo equilíbrio (Holling, 1973). Desenvolve também o conceito de "resiliência adaptativa". O conceito de resiliência económica surge assim ligado às noções de estabilidade (resiliência de engenharia), mas também à ideia de adaptabilidade que se baseia em teorias evolutivas (resiliência ecológica) (Modica & Reggiani, 2015).

O conceito de resiliência tem sido amplamente aplicado em diferentes conceitos geográficos e organizacionais, como por exemplo regional, comunitário e empresarial.

A resiliência económica pode ser definida como a capacidade de "recuperação" de uma economia ou como esta se ajusta aos efeitos de choques adversos aos quais esteve inerentemente exposta (Briguglio, Cordina, Bugeja, & Farrugia, 2006); a capacidade de uma entidade ou sistema para manter a função (por exemplo, continuam a produzir) quando se esta em crise (Rose, 2007); ou como a capacidade de uma economia se reconfigurar, ou seja, adaptar a sua estrutura (firmas, indústrias, tecnologias e instituições) de modo a manter o crescimento, a produção, o emprego e a riqueza ao longo do tempo (Martin, 2012).

Uma organização resiliente é uma função da consciencialização da situação de uma organização, a gestão das suas principais vulnerabilidades e capacidades adaptativas num ambiente complexo, dinâmico e interconectado (Wedawatta et al, apud Santos, 2012); é a

capacidade de uma organização sobreviver, crescer e se adaptar face a uma mudança turbulenta (Pettit, 2010).

Sobre os conceitos da resiliência regional definem: A capacidade de uma região antecipar, preparar responder, e recuperar de uma perturbação (Foster, 2007), ou a capacidade de uma economia regional para resistir à mudança ou para reter suas funções básicas, apesar da agitação externa (Davies, 2011).

Por sua vez, uma região resiliente, é aquela cujos governantes identificam e antecipam tensões, antecipam acontecimentos e mitigam aqueles que não podem resolver, protegendo os indivíduos e as suas famílias dos seus danos e ajudam-nos a recuperar (Pendall, Theodos, & Franks, 2012).

O denominador comum a todas estas definições do conceito buscam compreender as diferentes respostas às mudanças exógenas e a choques externos (Martin, 2012).

Contudo as definições demonstram que a resiliência é um conceito dinâmico que define as trajetórias das economias regionais e as suas diferentes capacidades de adaptação ao longo do tempo (Martin, 2012; Simmie & Martin, 2010).

Têm sido discutidos os mecanismos de avaliação da vulnerabilidade da economia regional aos choques exógenos, distúrbios e *stress* em comparação com a sua capacidade de resposta criativa e flexível (Pendall et al., 2010; Simmie & Martin, 2010).

Paralelamente ao interesse crescente na resiliência é reconhecido a importância do empreendedorismo como motor para o desenvolvimento a nível nacional, regional e local. O empreendedorismo é importante para a resiliência económica em vários aspetos: as pequenas empresas são mais flexíveis e por isso respondem melhor a choques externos; em segundo lugar, são mais adaptáveis quando incorporam mudanças trazidas por crises, e terceiro, são capazes de inovar para responderem a novas circunstâncias (Williams & Vorley, 2014).

1.4. Intenção Empreendedora

1.4.1. Conceito

A intenção empreendedora é o elemento chave para compreender a criação de uma nova empresa (Bird, 1988).

Bird (1988) também define a intenção empreendedora como sendo um estado de espírito que direciona a atenção de um indivíduo (a experiência e a ação) para um objeto em específico (objetivo) ou um caminho, para conseguir algo (P. Barbosa, 2015).

Pode ser definida como uma convicção consciente por um indivíduo que pretende criar um novo negócio e planeá-lo no futuro (Bird, 1988; Thompson, 2009).

A definição de intenção pode ser explicada como sendo um conjunto de indicações do esforço que um indivíduo é capaz de tentar, o esforço que planeia exercer para executar um determinado comportamento (Ajzen, 1991).

Quanto mais forte for a intenção alocada a um comportamento específico, é mais provável o seu desempenho efetivo. Por outras palavras, as intenções são imediatamente antecedentes ao comportamento (Ajzen, 1991).

Quem estuda o empreendedorismo concorda, de uma forma geral, que o comportamento empreendedor é intencional, e que por esse motivo é melhor fazer previsões com base na intenção do que pelo comportamento (Bird, 1988; Krueger, N., Reilly, M.D., & Carsrud, 1993).

Para Fini et al. (2009) a intenção empreendedora é uma representação cognitiva das ações a serem implementadas por um sujeito ou sujeitos, tanto para a criação de uma nova empresa, quer para a criação de valor dentro de uma empresa já existente (P. Barbosa, 2015).

Existem diversas teorias e modelos conceptuais que analisam as intenções empreendedoras, tais como:

- Modelo da Intenção empreendedora de Shapero e Sokol (1982): - que pretende explicar as intenções empreendedoras, tendo em conta que estas derivam da perceção de viabilidade e da perceção de desejo de um indivíduo (Cerca, 2016);
- Teoria da autoeficácia de Bandura (Albert Bandura, 1986): que propõe que uma autoeficácia elevada direciona o comportamento e condiciona a ação (Cerca, 2016);
- Modelo da Intenção Empreendedora de Bird (1988) – onde a intenção empreendedora surge a partir da combinação de fatores contextuais e características pessoais, para posteriormente explicar comportamento empreendedor (Boyd & Vozikis, 1994, apud Moreira, 2014);

- Teoria do Comportamento Planeado de Ajzen (1991) - que preconiza uma visão muito mais estruturada da análise das intenções, incluindo um fator de análise especificamente influências sociais (Cerca, 2016);
- Modelo do Potencial Empreendedor Krueger e Brazeal (1994) – quem compreende a necessidade de analisar o potencial empreendedor, modelo que incide sobre a intenção como preditora de um comportamento (Veciana et al., 2005, apud Moreira, 2014);
- Determinantes da Intenção empreendedora de Davidsson (1995): é um modelo económico-psicológico de fatores que influenciam a intenção de criar o próprio negócio (Moreira, 2014).

Na literatura existe referência à compatibilidade mútua entre as teorias de Shapero & Sokol (1982) e de Ajzen (1991), ou seja, ambos os modelos têm fatores que se podem relacionar (Krueger et al., 2000).

Li (2006) verifica que no âmbito do empreendedorismo, a teoria mais utilizada, e tida por outros investigadores como a mais consistente, e a Teoria do Comportamento Planeado de Ajzen (1991) por que permite a análise mais detalhada das intenções empreendedoras, com melhores qualidades psicométricas e que tem uma estrutura que permite a interpretação dos antecedentes (Cerca, 2016)

Quando comparamos a Teoria do Comportamento Planeado de Ajzen (1991) com o Modelo da Intenção Empreendedora Shapero e Sokol (1982), verificamos que as variáveis apresentadas neste último modelo surge uma que se refere ao grau de atração que um indivíduo sente por um determinado comportamento (*perceived desirability*) e outra que assenta na perceção que as pessoas têm sobre a sua capacidade de executar um comportamento (*perceived feasibility*), tem correspondência mais estruturada na teoria Ajzen (1991). A perceção da viabilidade corresponde ao Controlo Comportamental Percebido, enquanto a perceção de desejo pode ser vista como um conjunto das Normas Subjetivas e da Atitude Percebida (Liñan, Rodrigues-Cohard & Rueda-Cantuche, 2005, apud Cerca, 2016).

1.4.2. Teoria do Comportamento Planeado

Nove anos depois do primeiro modelo Ajzen (1991) propõe a Teoria do Comportamento Planeado (TCP). A TCP pode ser aplicada transversalmente a diferentes e diversas

matérias como, a intenção de parar de fumar, escolhas eleitorais, entre outras (Tkachev & Kolvereid, 1999, apud Moreira, 2014). De acordo com Ajzen (1991), a atitude face ao comportamento, normas sociais e a percepção do controlo comportamental preveem a intenção. Enquanto a intenção e a percepção do controlo comportamental preveem o comportamento.

Foram os investigadores Krueger, N., Reilly, M.D., & Carsrud (1993) os primeiros a aplicar a TCP no campo do empreendedorismo e que tentaram tornar compatível com outros modelos de referência teóricos, em especial o modelo de Shapero & Sokol (1982) (Moreira, 2014).

A percepção do controlo comportamental foi o elemento que desencadeou a TCP, pois a anterior teoria da ação racional não incluía este elemento (Kolvereid & Isaksen, 2006). Este elemento reflete a percepção de que um comportamento é controlável pelo indivíduo (Krueger, Reilly, & Carsrud, 2000).

A percepção do controlo é fundamental para a ação. Se o indivíduo não perceber que tem controlo sobre o comportamento e no seu resultado, a intenção não será suscetível de levar ao comportamento, mesmo tendo o indivíduo normas sociais e atitudes em relação ao comportamento favoráveis (Armitage & Conner, 2001).

Será mais forte a intenção de um indivíduo de cumprir um comportamento quanto mais favorável for a atitude em relação a esse comportamento (Armitage & Conner, 2001).

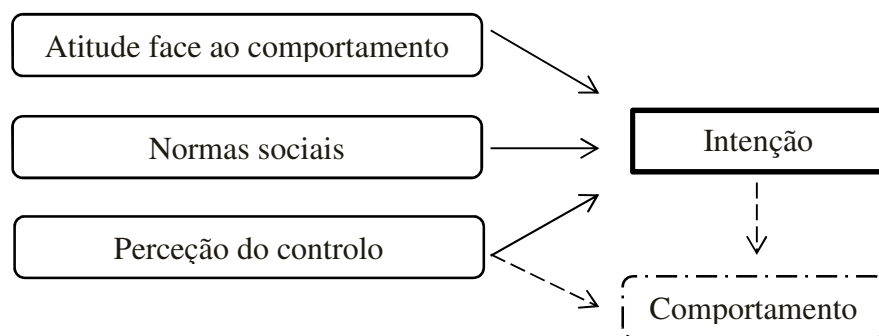


Ilustração 1 - Modelo conceptual de Ajzen

A TCP indica que as intenções têm três determinantes conceitualmente independentes: Atitude face ao comportamento, percepção do controlo comportamental e a norma subjetiva (percepção das normas sociais) (Ajzen, 1991). Os três determinantes teóricos devem ser suficientes para prever intenções, contudo, poderemos somente necessitar de um ou de

dois. Em outras palavras, a TCP afirma que a importância relativa dos três fatores pode variar de um contexto para outro (Ajzen & Fishbein, 2004).

A intenção de executar determinado comportamento é mais forte quanto mais favorável for a atitude face ao comportamento, normas sociais e a percepção do controlo individual (Carr & Sequeira, 2007).

A atitude face ao comportamento refere-se ao grau no qual o indivíduo apresenta uma avaliação positiva ou negativa relativamente a um comportamento. A percepção do controlo comportamental refere-se à facilidade ou dificuldade percebida de executar um determinado comportamento. O termo norma subjetiva refere-se à pressão social percebida para realizar ou não esse comportamento (Kautonen, Tornikoski, & Kibler, 2011).

A atitude pessoal e a percepção do controlo comportamental são consideradas como os determinantes motivacionais mais fortes da intenção empreendedora (Ajzen, 1991; Fitzsimmons & Douglas, 2011; Liñán & Chen, 2009).

A TCP tem-se tornado uma das teorias mais comumente utilizada pela psicologia para explicar o comportamento humano incluindo o comportamento do empreendedor (Teemu Kautonen et al., 2011).

Tem sido defendido que os modelos cognitivos, e em particular a TCP, fornecem uma maior capacidade para prever e explicar as intenções empreendedoras e o seu comportamento. Tem sido também considerada uma ferramenta útil para o estudo da criação de novas empresas por duas principais razões: a primeira por explicar um processo cognitivo intrínseco e complexo referente a criação de uma empresa; a segunda por tentar identificar determinantes da intenção comportamental (Nabi & Liñán, 2013).

Ajzen (1988), indica que de um modo geral, as pessoas que são atraídas positivamente para um determinado comportamento e que acreditam que têm os recursos e as oportunidades para concretizarem esse comportamento (como a criação de uma nova empresa) terão mais propensão para formarem uma intenção forte e concretizarem esse comportamento. Se elas não as tiverem, as intenções empreendedoras, mesmo que elas tenham um meio social que aprove esse comportamento, não serão transformadas em comportamento (Nabi & Liñán, 2013).

As normas sociais são um conjunto de fatores sociais que influenciam um indivíduo (Fini et al., 2009, apud Moreira, 2014). É referente a pressão social percebida a partir de um grupo

de referência específico para executar, ou não, determinado comportamento (Ajzen, 1991; Erkkö Autio et al., 2001; Kolvered & Isaksen, 2006, apud Moreira, 2014).

O papel da intenção e o seu poder em prever o comportamento é central na TCP (Moreira, 2014).

1.5. Conceito de Resiliência na Psicologia

Nas últimas duas décadas tem sido tendência dos investigadores e clínicos focarem os seus estudos na resiliência e no risco (Mohaupt, 2008, apud Rutter, 2012).

Para Anaut, (2005) foi a partir da investigação da psicóloga Werner em 1982, sobre as crianças no Havai, que vários investigadores começam a estudar a resiliência e a sua dinâmica, pois consideraram as características saudáveis e protetoras das crianças como suporte para poderem superar as condições de risco a que eram submetidas.

Contudo não podemos esquecer da importância das investigações de Norm Garmezy no início dos anos 70, do século passado, que foi para muitos o pioneiro na conceptualização e estudo da resiliência (Rutter, 2012).

A resiliência surge assim como uma resposta ao risco e resulta por sua vez da interação do indivíduo com o meio, sendo que os fatores de *stress* podem ser vivenciados e experimentados de forma diferente de indivíduo para indivíduo (Michael Rutter, 1987)

O conceito de resiliência deriva do estudo da psicologia positiva, que começou a ser abordada em 1998, com a presidência de Martin Seligman da American Psychological Association (APA), que considerava que a psicologia tinha vindo a deixar de lado as características positivas, saudáveis e virtuosas do ser humano, por se continuarem a centrar na prática de tratamento focados em psicopatologias (Yunes, 2003). Surge o movimento da psicologia positiva (Seligman, M. E. P. Csikszentmihalyi, 2000) e a felicidade na agenda dos investigadores (Layard, 2005) (apud Rutter, 2007)

Rutter, (1999 apud Rutter, 2012) aponta para que a resiliência não seja uma característica nem um traço individual, e sim que a resiliência é um processo psicológico e que deve ser cuidadosamente examinado.

A resiliência é um conceito multifacetado, dinâmico e contextual, onde os fatores de proteção têm como função a de interagir com os eventos e assim acionarem processos que possibilitam a incrementação da adaptação e da saúde mental. Considera a resiliência como

sendo comum no desenvolvimento de qualquer ser humano, contudo é na vivência de momentos adversos que o indivíduo compreende as suas habilidades de superação (Masten, 2001).

O conceito de resiliência na psicologia resulta dos termos invulnerabilidade ou invencibilidade, utilizados para descrever comportamentos de crianças que vivendo longos períodos de tempo em situações de grande adversidade e de *stress* psicológico, conseguem apresentar saúde emocional e alta competência (Yunes, 2003).

A resiliência refere-se ao processo que tenta explicar como é possível a superação de crises e adversidades em indivíduos, grupos e organizações (Tavares, 2001; Yunes, 2003).

A resiliência é a capacidade do ser humano de se manter relativamente estável e saudável e com um bom funcionamento psicológico e físico (Bonanno, 2004).

Para Werner e colaboradores, a resiliência é a soma de um equilíbrio evolutivo entre o debate com elementos nocivos ou stressantes do meio, como a vulnerabilidade e com os fatores de proteção do sujeito, quer a nível interno quer externo (Anaut, 2005).

Se tomarmos em conta o contexto em que vivemos é impossível não passar por nenhuma adversidade durante a vida (Angst, 2009).

A resiliência é uma adaptação positiva, ou a capacidade de manter a saúde mental apesar de ser-se ter vivido uma experiência adversa (Herrman et al., 2011).

1.5.1. Resiliência: o Indivíduo Resiliente

De uma forma simplista podemos dizer que a resiliência pode ser definida como a capacidade de recuperar de um distúrbio (Santos, 2012)

Para Tavares, 2001 a capacidade de resiliência requer ativação de determinadas competências a saber: Ser; estar; poder; ter; querer. Capacidades essas que requerem a estimulação da auto estima e autorregulação (Pinheiro, 2004).

Estudos indicam, que a capacidade de amar, trabalhar, ter expectativas e projetos de vida, ajudam a atribuir um significado à existência de cada indivíduo, como uma base onde as habilidades humanas se apoiam para serem utilizadas diante das adversidades que cada um tem que enfrentar ao longo da vida, sendo elas de maior ou menos intensidade (Pinheiro, 2004).

Rutter (1993) diz-nos que não é tanto a pessoa que é resiliente, é o seu desenvolvimento, todo o processo da sua história de vida, considerando a resiliência como um processo desenvolvido e adquirido ao longo da vida (Anaut, 2005).

A resiliência é vista assim, como um processo complexo resultante da interação do indivíduo com o seu meio (Anaut, 2005).

O *coping* serve para descrever uma determinada abordagem do processo de resiliência, os conceitos não são sinónimos pois a resiliência implica resistência ao *stress* e a capacidade de enfrentar (*coping*), mas também se refere à capacidade de prosseguir o desenvolvimento e conseguir aumentar as suas capacidades vivenciando uma situação adversa. A resiliência percorre no tempo enquanto o *coping* acontece num momento determinado. A capacidade para promover uma adaptação positiva apesar do índice elevado de *stress* , é o que distingue o *coping* da resiliência e o *coping* propriamente dito (Sinclair & Wallston, 2004, apud, Ribeiro & Morais, 2011).

Três dimensões são necessárias para que exista resiliência: «capacidade para enfrentar», «capacidade de continuar a desenvolver-se» e ainda «aumentar as competências» (Ribeiro & Morais, 2011).

Convém distinguir resiliência do conceito de *coping* pois, podem parecer semelhantes. Apesar do *coping* estar diretamente ligado à resiliência, o *coping* representa as competências e a resiliência representa as respostas adaptativas ao *stress* (Shumba et al., 2012, apud Gadanho, 2014). As estratégias do *coping* podem estar incluídas no fenómeno de resiliência, todavia estas estratégias nem todas são bem-sucedidas, o que significa nem sempre resultar em resiliência (Anaut, 2005).

Ser resiliente não significa voltar ao estado anterior, mas a superação ou adaptação do seu nível de funcionamento anterior, análogo ao anterior evento traumático (Stein, 2008).

A resiliência não é uma capacidade absoluta nem adquirida, é sim uma capacidade que resulta de um processo dinâmico e progressivo, que pode variar conforme as circunstâncias vivenciadas, da própria natureza humana, do contexto e das diferentes etapas da vida e que se pode exprimir de forma distinta em diferentes culturas (Garmezy & Masten, 1986; Luthar, Cicchetti, & Becker, 2015; Yunes, 2003).

A resiliência pode ser vista como uma forma de tolerância ao *stress* (Bullough, Renko, & Myatt, 2014).

1.5.2. Resiliência: Risco e Fatores de Proteção

Nas últimas duas décadas tem sido tendência dos investigadores e clínicos focarem os seus estudos na resiliência e no risco (Mohaupt, 2008, apud Rutter, 2012).

Segundo Luthar (1993), uma dada situação não pode ser considerada de risco apenas por afetar negativamente o desenvolvimento, sem também levar em conta as demais influências, condições e circunstâncias.

Fatores de risco estão relacionados com eventos negativos vividos, que podem aumentar a probabilidade de a pessoa apresentar problemas físicos, sociais ou emocionais (Cowan, Cowan, & Schulz, 1996)

Resiliência é um conceito que indica que alguns indivíduos apresentam bons resultados, apesar de vivenciarem adversidades, sem apresentarem sequelas significativas. Resultados estes que não seriam expectáveis. Por outras palavras, isto implica resistência relativa ao ambiente, ao risco experimentado, *stress* e a adversidade (Rutter, 2007). Este conceito tem duas componentes, a componente social (Masten, Burt, & Coatsworth, 2006) e a componente de saúde mental (Layard, 2005, apud Rutter, 2007)).

Uma pessoa pode ser resiliente em relação a alguma situação, ambiente ou contexto, mas não em outros (Rutter, 2007).

De acordo com Garmezy e Masten (1991) a resiliência assenta em três tipos de fatores de proteção, designados de tríade da força psicológica da resiliência (Anaut, 2005):

Fatores individuais - humor, idade, género, temperamento ativo, afável, aptidões sociais, bom, sentimento de autoeficácia, auto estima, crenças religiosas, sentimentos de empatia e bom nível cognitivo;

- Fatores familiares – boa relação no seio familiar, compreensão e apoio parental, harmonia parental;
- Fatores extrafamiliares – rede social que envolve o individuo (grupo de pares, organizações familiares e outras), bons recursos disponibilizado pela sociedade.
- A acumulação de fatores de proteção diminui de forma significativa o risco de vulnerabilidade (Anaut, 2005).

Estes três pontos melhoram a resiliência pois fomentam a autoestima, e possibilitam o sujeito de ser mais capaz, dotando-o de capacidades para enfrentar o futuro (Anaut, 2005).

Rutter, (1985), diz-nos também que os fatores de proteção estão relacionados com a influência que tem em melhorar, modificar ou até mesmo alterar a resposta do indivíduo a determinados riscos ou falta de adaptação. Sendo que a característica principal é a modificação da resposta do sujeito à situação de risco, o seu papel é o modificar a resposta em situação adversa ou de risco, mais do que favorecer o desenvolvimento do sujeito (Rutter, 1987) A proteção é assim o modo como a pessoa responde as mudanças e alterações na sua vida, o sentido que ela dá as suas vivências, experiências, a sua autoeficácia, o sentimento de bem-estar e a esperança e a forma como ela responde diante de uma situação adversa (Rutter, 1985, 1987, 1993) (apud Rutter, 2007).

A resiliência não é assim constante, não é um processo estável, pois um sujeito pode ser resiliente em determinados domínios da sua vida e não noutros, a sua capacidade de resiliência depende dos fatores de proteção que modificam a forma como reage aos perigos no ambiente afetivo e social. (Anaut, 2005).

As redes familiares e comunitárias podem ser recursos essenciais na recuperação de uma adversidade quando os seus pontos fortes e potenciais são mobilizados (Walsh, 2007)

Luthar, Cicchetti e Becker (2000) definem o conceito de resiliência familiar, como um processo dinâmico que engloba a adaptação positiva dentro de um contexto de adversidade, a resiliência não é um estado categórico, mas uma continuidade (as famílias podem ser mais ou menos resistentes, que é contingente (pois as famílias podem ser resilientes em determinadas circunstâncias e não em outras) (Tchombe et al., 2012).

1.6. Personalidade

1.6.1. Conceito de Personalidade

Buchanan e Huczynski (1997) definem a personalidade como as qualidades psicológicas que têm influência nos padrões comportamentais, distintos e consistentes, típicos de um indivíduo, através de diferentes situações e ao longo da sua vida (Lima & Simões, 2000, apud Palma, (2012).

Para a psicologia, a personalidade pode ser definida como a descrição sistemática dos traços, traços esses que são a maneira de pensar, sentir e agir relativamente estáveis/contínuos. (McCrae & Costa, 1987, 1997).

Foi Allport que listou pela primeira vez em livro, cerca de 50 definições diferentes atribuídas ao conceito de personalidade (Costa, Yang e McCrae, 1998, apud Raposo, 2014).

Nicholson (2000) define a personalidade como sendo a “permanência de carácter” (Lima & Simões, 2000 apud Palma, 2012).

Autores defendem que existem três dimensões básicas da personalidade que são: estabilidade emocional; amabilidade e a necessidade de atividade (Brown, Mowen, Donavan, & Licata, 2002).

Depois de William James (1890-1950) os psicólogos têm investigado vários aspetos da personalidade, incluindo se ao longo da vida os traços de personalidade mudam e quando pode ocorrer essa mudança (Srivastava, John, Gosling, & Potter, 2003, apud Palma, 2012).

A personalidade adulta pode ser descrita mais pela plasticidade do que pelo aumento da calcificação, e os mecanismos de mudança da personalidade podem ser melhor compreendidos quando o contexto de vida do sujeito acompanha essa mudança (Srivastava, John, Gosling, & Potter, 2003).

1.6.2. Personalidade e Empreendedorismo

A abordagem do empreendedorismo através do estudo da personalidade tem sido muito estudado, contudo, continua a ser uma área que suscita muita controvérsia. Muitos investigadores têm feito estudos sobre a identificação dos traços essenciais de personalidade ou características pessoais relativamente estáveis dos indivíduos de forma a tentarem perceber o comportamento do empreendedor (Batista et al. 2008; Rauch & Freese, 2007, apud Raposo, 2014).

Autores discordam da ideia que o empreendedorismo é um reflexo de determinadas características ou traços de personalidade, defendendo antes um conjunto de comportamentos que estão relacionados com o aproveitamento e com a criação de uma oportunidade (Kirby, 2002, apud Raposo, 2014).

Quando se estuda o empreendedorismo existem traços de personalidade mais vinculados como a extroversão, abertura à experiência e consciencialização (Obschonka, Silbereisen, & Schmitt-Rodermund, 2012).

Com base no modelo dos cinco fatores existem diferenças entre indivíduos empreendedores nos traços abertura à experiência, consciencialização, neuroticíssimo e amabilidade (Hao Zhao & Seibert, 2006).

Existem várias evidências empíricas que indicam os traços de personalidade como sendo para descrever o autoemprego e o empreendedorismo (Caliendo, Fossen, & Kritikos, 2011). A estrutura da personalidade do empreendedor é diferente da do gestor (Zhao and Seibert, 2006, apud Caliendo, Fossen, & Kritikos, 2014).

As análises da construção da personalidade têm duas formas de abordagem, utilizando os traços gerais de personalidade e em particular o modelo “Big-Five”, ou utilizando características específicas da personalidade. A taxonomia do modelo *Big-Five* organiza um conjunto de variáveis de personalidade numa construção de personalidade concisa (Hao Zhao & Seibert, 2006)

Autores argumentam que esta taxonomia é melhor a identificar as relações relevantes entre a personalidade e o processo de empreendedorismo que apenas o estudo de algumas características em específico (Caliendo et al., 2014). Outros autores defendem que esta abordagem não é suficiente para caracterizar o empreendedor (Dudley, Orvis, Lebiecki, & Cortina, 2006).

1.6.3. O Modelo *Big-Five*

Tabela 1

Definição e explicação dos domínios Big-Five

Dimensão	Traço Associado
Extroversão	Energia, sociabilidade, entusiasmo, assertividade, atividade e afetividade positiva.
Neuroticismo	Nervosismo, ansiedade, tensão, afetividade negativa e tristeza.
Abertura à Experiencia	Mente aberta e originalidade.
Consciencialização	Controlo de impulsos, pensar antes de agir, constrangimento, atrasar gratificações, seguir normas e regras, priorizar tarefas e planificar.
Amabilidade	Afeto, altruísmo, confiança, modéstia e simpatia.

Fonte: John & Srivastava (1999) citado por (O. P. John, Naumann, & Soto, 2008).

O modelo *Big-Five* foi replicado por Norman (1963), Borgatta (1964) e por Digman & Takemoto-Chock (1981), e estes fatores foram tipicamente designados por: Extroversão (falador, assertivo, energético); amabilidade (bom temperamento, cooperativo, confiante); consciencialização (confiável, fidedigno, metódico); estabilidade emocional vs.

neuroticismo (calmo, não neurótico e não fica irritado facilmente); intelectual ou aberto intelectualmente, imaginativo, pensa pela sua cabeça) (O. John & Srivastava, 1999).

Nos anos 80 diversos investigadores concluíram que a maioria dos traços de personalidade se podia enquadrar em cinco domínios: Neuroticismo (N), Extroversão (E), Abertura à Experiência (O), Consciencialização (C) e Amabilidade (A) (McCrae & John, 1992).

O modelo de investigação *Big-Five* tornou-se o modelo mais utilizado para os estudos sobre personalidade (ver trabalhos de John & Srivastava, 1999 e McCrae & Costa, 1999) todavia ainda não é aceite universalmente (Block, 1995, apud Gosling, Rentfrow, & Swann, 2003).

O *Big-Five* é um modelo hierárquico de traços de personalidade com cinco dimensões gerais que representam a personalidade ao mais alto nível de abstração. Este modelo sugere que a maioria das diferenças na personalidade humana pode ser classificada em cinco grandes domínios. Cada um dos fatores apresenta dois polos (Extroversão vs. Introversão) que resumem facetas específicas (sociável). O modelo sugere assim que a maioria das diferenças presentes na personalidade do indivíduo, podem ser classificadas em cinco domínios, que por sua vez, assumem um grande número de traços ainda mais específicos (falador ou extrovertido) (Gosling et al., 2003).

Muitos instrumentos têm sido utilizados para medir as dimensões do *Big-Five*. O mais utilizado tem sido o modelo de Costa & McCrae's (1992), o Inventário de personalidade NEO-Revista (NEO PI-R), que permite medir dos domínios *Big-Five* (Gosling et al., 2003). O NEO PI-R criou uma espécie de cunho comum que passou a ser utilizado por todos os estudiosos, apesar de existir algum desacordo em relação ao conteúdo de fatores (Palma, 2012).

No trabalho de Allemand, Zimprich, & Hendriks (2008) refere que vários autores têm discutido que os cinco domínios possuem bases biológicas (Pickering & Gray, 1999), que podem ser encontrados em diferentes culturas (McCrae, 2001), que são análogos aos nosso parentes não humanos, os chimpanzés (King & Figueiredo, 1997) e que são que são altamente hereditários (Bouchard & Loehlin, 2001; Johnson, McGue & Krueger, 2005).

As cinco dimensões da personalidade que compõem o modelo *Big-Five* são: extroversão (sociabilidade e assertividade), estabilidade emocional ou neuroticismo (ansiedade e depressão), abertura à experiência (imaginativo e pensamento independente), consciencialização (sensibilidade) e amabilidade (merecedor de confiança, cooperante) (Schaick, Kovacik, Hallman, Diaz, & Morrison, 2007).

Caliendo et al., (2014) no seu trabalho de recolha explica cada um dos fatores do modelo do *Big-Five* e como cada um das características de personalidade estão ligadas ao empreendedorismo:

- Extroversão – Variável que descreve como o individuo é assertivo, dominante, energético, ambicioso e que procura papéis de liderança (Judge et al. 1999) São mais sociáveis e mais hábeis a desenvolver uma rede de contactos e uma relação forte com fornecedores e clientes. Características estas positivas para a sobrevivência do empreendedor (Ciavarella et al. 2004);
- Estabilidade emocional ou Neuroticismo – Pessoas emocionalmente estáveis são autoconfiantes, relaxadas e capazes de tolerar situações de *stress* (Judge et al. 1999). Pessoas que conseguem aguentar um quotidiano com uma pressão forte e manterem-se otimistas e ao mesmo tempo manterem relacionamentos com os outros (Hurtz & Donovan 2000);
- Abertura à experiência – Capacidade de procurar novas experiências e explorar novas ideias. Pessoas que pretendem chegar mais longe devem ser criativas, inovadoras e curiosas (McCrae 1987)
- Consciencialização – Esta característica tem duas componentes. Por um lado, pessoa que pode ser descrita como orientada para o resultado e por outro lado, pode ser descrita como trabalhadores incansáveis, eficientes, focados na tarefa. Ser orientado para o resultado está relacionado com a sobrevivência do empreendedor. Ser uma pessoa trabalhadora incansável e focado, é um aspeto neste fator, ainda com pouco suporte na literatura. Existem estudos que indicam que o empreendedor trabalha mais empenhadamente que a maior parte dos empregados.
- Amabilidade – Pessoas que são descritas como tendo uma natureza confiável e que perdoam, que são altruístas e flexíveis. Grandes valores de amabilidade sugerem uma pessoa cooperativa, baixos valores indicam pessoas autocentradas e de negociação difícil. Nos dois casos podem ter efeitos positivos e negativos e por isso este fator não deve ter muita influência no início do processo empreendedor.

Ciavarella et al. (2004) analisaram a relação do modelo do *Big-Five* e a sobrevivência das empresas. A consciencialização positiva influencia a probabilidade de uma empresa sobreviver, contudo a amostra é reduzida (Caliendo et al., 2014).

1.6.4. Outras Características de Personalidade

Muitos investigadores apontam outras características de personalidade que podem influenciar a decisão dos empreendedores (Caliendo et al., 2014). Falamos por exemplo, do locus de controlo (Gartner, 1985) tolerância ao risco (Rotter, 1966), e mais recentemente, a impulsividade (Lawrence, Clark, Labuzetta, Sahakian, & Vyakarnum, 2008) e a confiança (trust) (Logan, 2009).

a. Locus de controlo

Segundo Rotter (1966) o *internal locus of control versus external locus of control* conceptualizam como é que o indivíduo vê as suas ações afetam os eventos que vão acontecendo nas suas vidas. Indivíduos com *internal locus of control* acreditam que os eventos são o resultado das suas ações (Rotter, 1966). Já os indivíduos com *external locus of control* tendem a atribuir os eventos a fatores externos, como o poder de outros indivíduos ou sorte (Levenson, 1973).

Os gestores e os empreendedores com *internal locus of control* são mais inovadores (Miller & Toulouse, 1986) e efetivos/concretizadores (Govindarajan, 1989).

Estudos efetuados indicam o impacto positivo do *internal locus of control* como a performance das empresas mediada pelos comportamentos de *risk-taking* do empreendedor (Boone, De Brabander, & Van Witteloostuijn, 1996).

Os empreendedores com um nível elevado de *internal locus of control* tendem a ter uma perceção deles próprios como tendo mais *managerial discretion* e mais poder (Carpenter & Golden, 1997).

Investigadores consideram que a motivação e o *internal locus of control* como fundamental para o sucesso dos empreendedores (Zhang & Bruning, 2011).

O *internal locus of control* é uma característica dos *angel investors* e dos empreendedores (Johnson and Ma, 1995, apud Zhang & Bruning, 2011).

Os empreendedores apresentam um grau elevado de *internal locus of control* em comparação com a restante população, pois confiam nas suas próprias competências (Zinga, 2007, apud Barbosa, 2015).

Pessoas com *internal locus of control* acreditam que são elas que determinam o seu futuro a partir das suas ações. Pessoas com *external locus of control* acreditam que o seu futuro é determinado pelo ambiente que a rodeia e não pelas suas ações. Vários estudos indicam

que existe uma relação positiva entre *internal locus of control* e *status* do empreendedorismo (Caliendo et al., 2014).

Stewart (2012, apud Barbosa, 2015), com base em vários estudos, caracteriza os indivíduos com *internal locus of control* como: controlam não apenas os seus próprios impulsos como controlam o ambiente; são focados nos objetivos, ambiciosos, exercem diferentes atividades apresentam maior grau de iniciativa, apesar de implicar a definição de recompensas a curto prazo; conseguem lidar com a frustração e têm vontade de resolver problemas pessoais; têm tendência para liderar com bom desempenho; trabalham para melhorar o ambiente; são responsáveis pelas suas próprias ações, são independentes; focalizam na relação positiva; são alunos eficientes, sabem discernir a informação.

b. Tolerância ao Risco (Risk Taking)

A tolerância ao risco pode ser definida como a percepção que um indivíduo tem da probabilidade de receber um determinado benefício relacionado com o sucesso de uma ação empreendedora Brockhaus (1980).

Estudos indicam que a versão ao risco influencia o nível de atividade empreendedora de um país (Mueller & Thomas, 2000; Wennekers et al., 2002; Noorderhaven et al., 2004, apud Barbosa, 2015).

Os empreendedores são relatados em vários estudos como *risk takers* (Cunningham & Lischeron, 1991; Ho & Koh, 1992; Carland et al., 1996; Koh, 1996; Cromie, 2000; Stewart & Roth, 2001, apud Barbosa, 2015)

A tolerância ao risco influencia positivamente a entrada para o empreendedorismo. Indivíduos com uma tolerância média ao risco têm mais possibilidade de se tornarem empreendedores (Caliendo et al., 2014).

c. Otimismo

Para os indivíduos que começam um negócio, é evidente que têm crenças sobre o sucesso, tornando as suas expectativas irrealistas desproporcionais, que afetam o empreendedorismo. O otimismo é portanto um elemento importante no processo de empreendedorismo (Busenitz & Barney, 1997; Cassar, 2010; Cooper et al., 1988; Crane and Crane, 2007; Ucbasaran et al., 2010; apud Adomako et al., 2016).

Estudos referem que o empreendedor tem altos níveis de otimismo (Cassar & Craig, 2009; de Meza, 1996).

Sabendo que os obstáculos criam autódúvida e constrangimentos, ou dificuldades em perceber, prosseguir é necessário selecionar a informação para tomar decisões que facilitem as realizações dos objetivos do empreendedor (Busenitz, 1999; Gatewood et al., 2002; Gi,eno et al., 1997; Haines and Townsend, 2013, apud Adomako, Danso, Uddin, & Ofori-Damoah, 2016).

McGrath (1999, apud Adomako et al., 2016) indica que a persistência também pode implicar um custo financeiro e emocional significativo para o empreendedor, se os recursos utilizados na persistência poderiam ter sido mais eficientemente aplicados noutros lugares.

A persistência é particularmente importante no empreendedorismo (Scott Shane et al., 2003) e os empreendedores que são tenazes em prosseguir os seus objetivos tem uma grande probabilidade de sucesso (Timmons & Spinelli, 2009, apud Adomako et al., 2016).

A persistência é um elemento crucial no empreendedorismo, pois o processo de encontrar e fazer crescer um empreendimento é cheio de incertezas (Burke & Miller, 1999), e porque encontram vários constrangimentos ao longo do caminho (Cardon & Kirk, 2015; Holland & Shepherd, 2013; Markman et al., 2005; Scott Shane et al., 2003; Wu et al., 2007).

O otimismo tem sido identificado como capaz de conduzir à intenção empreendedora e à criação de novas empresas (Rauch & Frese, 2007, apud Hack, Bieberstein, & Kraiczy, 2015).

Os investigadores têm estudado o que encoraja os empreendedores a persistir (Cardon and Kirk, 2015; DETienne et al., 2008, apud Adomako et al., 2016)) e talvez o mais procurado e estudado seja o otimismo. Os indivíduos otimistas têm sido incorporados de forma crescente nos estudos sobre empreendedores (Adomako et al., 2016).

O estudo de Adomako et al., (2016) conclui que o otimismo é crítico a persistência do empreendedor.

A probabilidade de um individuo se tornar empreendedor depende do número de fatores que incluem a personalidade, as oportunidades do meio, as habilidades sociais, e as aspirações (Generally, including Ajzen and Fishbein, 1980, Gollwitzer, 1993, and Kuhl, 1985, apud Nyock Ilouga, Nyock Mouloungni, & Sahut, 2014).

d. Autoeficácia

A autoeficácia pode ser utilizada na previsão do comportamento empreendedor, por estar relacionada com a intensidade e a ação (Bird, 1988).

O comportamento dos indivíduos é fortemente influenciado pela confiança na capacidade de realizá-lo (Ajzen, 1991).

A autoeficácia parece ser um constructo mais amplo que a percepção do controlo, e que permite o desenvolvimento de intenções e ações empreendedoras (Boyd & Vozikis, 1994).

A autoeficácia permite gerir a intensidade de *stress* e esta por isso relacionada com estratégias de *coping*. Acreditar na eficácia para mobilizar e sustentar os esforços de *coping* alivia o *stress* e a ansiedade. Na literatura, a resiliência sugere que um indivíduo com níveis elevados de resiliência pode ser vista como uma forma de tolerância ao *stress* (Bullough et al., 2014).

A autoeficácia em geral, refere-se às crenças que alguém tem nas suas capacidades de organização e execução no decurso da ação requerida para produzir uma dada realização (A. Bandura, 1997).

A resiliência e a autoeficácia têm efeitos no comportamento e nas decisões. Acreditar é uma das capacidades de exercer o grau de controlo sobre o processo de empreendedorismo em momento de mudança e em que o *stress* anda de mão dadas com a resiliência (A. Bandura, 1997).

Aqueles que tem maiores níveis de autoeficácia empreendedora e de resiliência são mais capazes de se adaptar (A. Bandura, 1997).

Nos estudos de Krueger (1993) e Krueger et al. (2000) a autoeficiência é identificada como um dos principais contribuintes da intenção empreendedora (Wang, Lu, & Millington, 2011).

É preferível o constructo de autoeficácia ao da percepção do controlo, pois é melhor definida e está fortemente relacionada com a intenção (Armitage & Conner, 2001).

A autoeficácia pode ser definida como a confiança na própria capacidade para poder realizar determinado comportamento e controlo do comportamento como a facilidade ou dificuldade de realizar um comportamento. (Armitage & Conner, 2001).

Chen, Greene, e Crick (1998) consideram que a autoeficácia está relacionada com a execução de uma ação, e não com o seu resultado. Assim, o controlo do comportamento

centra-se na capacidade de um indivíduo para realizar um determinado comportamento (Ajzen, 2002).

O controlo do comportamento é compatível com o conceito de autoeficácia de Bandura (1986). Esta compatibilidade só é possível quando se considera a definição mais particularizada de autoeficácia, já que definições mais gerais (definidas por Ajzen 1991) diferem muito do conceito de percepção do controlo. O foco da autoeficácia é o controlo do próprio comportamento, e não o controlo sobre os resultados (Ajzen, 2002).

A autoeficácia e a resiliência estão relacionadas (Benight & Bandura, 2004; Linley & Joseph, 2004).

De acordo com os princípios da teoria social cognitiva, quanto mais forte for o sentido de eficácia, as pessoas mais ousadas vão lidar com situações problemáticas, as que geram *stress*, e quanto maior for o seu sucesso a moldar a situação, mais estas pessoas irão gostar (a Bandura, Blahard, & Ritter, 1969; Benight & Bandura, 2004).

Portanto, aqueles que possuem um alto senso de ESE têm também capacidades resilientes e são mais capazes de adotar estratégias e cursos de ação em situações de risco (como pobreza e falta de trabalho no momento da guerra) em situações mais benignas (realizando oportunidades para o empreendedorismo). Nas pessoas com mais confiança, é mais provável que tenham um caminho para a resiliência, onde um evento ou um retrocesso, tornam-se experiências de aprendizagem (Luthans, Vogelgesang, & Lester, 2006).

Existe uma correlação que indica que a autoeficácia e a tolerância ao *stress* estão correlacionados com a criação de uma empresa e com o sucesso (Rauch & Frese, 2007).

A autoeficácia do empreendedor tem sido relacionada com a intenção do indivíduo se comprometer com o empreendedorismo, e tem sido considerada a chave antecedente da intenção empreendedora (Boyd & Vozikis, 1994; Carr & Sequeira, 2007; Jung, Ehrlich, De Noble, & Baik, 2001; Sequeira, Mueller, & McGee, Jeffrey, 2007; Wilson, Kickul, & Marlino, 2007; H. Zhao, Seibert, & Hills, 2005).

O nível de autoeficácia de um indivíduo apresenta-o como aquele que acredita ser capaz de executar funções e tarefas ligadas ao empreendedorismo (Mcgee, Peterson, Mueller, & Sequeira, 2009).

Tem surgido confusão na distinção entre a autoeficácia com a percepção do controlo, da teoria do comportamento planeado de Ajzen (1991 apud Moreira, 2014).

Pesquisas empíricas levadas a cabo por diversos autores (como Chen et al., 1998; Krueger et al., 2000) concluíram que indivíduos com maior autoeficácia empreendedora têm intenção empreendedora mais elevada (Moreira, 2014).

e. Perceção do Risco

Na teoria social cognitiva (Albert Bandura, 1986) e na teoria do comportamento planeado (Ajzen, 1991) concordam que os fatores externos influenciam a intenção empreendedora através do pensamento individual acentuando o papel da perceção empreendedora (Bullough et al., 2014).

A psicologia do risco prediz a intenção de criar de novas empresas e empreendimentos (Palich and Bagby, 1995; Simon et al., 2000, apud Nabi & Liñán, 2013).

As condições de vida e as iniciativas económicas nas zonas de guerra são ainda mais dificultadas pela pobreza e falta de acesso aos recursos e ao capital (Krueger et al., 2000).

A insegurança pode causar apreensão ou mesmo medo em começar um novo negócio e as razões podem ser: medo que os outros percebam o sucesso do empresário e, portanto, medo de serem um alvo valioso para extorsão ou sequestro; perda dos negócios, os empregados, os bens ou os ganhos monetários quando a guerra se aproxima; medo que o crime se apodere do seu negócio (Krueger et al., 2000).

Risco como oportunidade, refere-se à noção de que o indivíduo não deseja perder uma oportunidade bem como potenciais ganhos, assim, podem sentir arrependimento antes de se comprometer com o comportamento empreendedor. O risco visto como uma ameaça, refere-se por sua vez à noção de como uma perda potencial e o foco na extensão e incerteza dessas perdas potenciais (Dickson and Giglierano, 1986; Mullins and Forlani, 2005; Venkataraman, 2002, apud Nabi & Liñán, 2013).

A intenção empreendedora tende a aumentar quando o risco é visto como uma oportunidade e por sua vez a diminuir quando o risco é visto como uma ameaça. O risco quando visto como uma ameaça tende a criar incertezas e por suas vez reduz a intenção empreendedora (Barbosa et al., 2007b; Dickson e Giglierano, 1986; Venkataraman, 2002, apud Nabi & Liñán, 2013).

É esta psicologia do risco ou da perceção do risco que prediz a intenção empresarial dos indivíduos (S. D. Barbosa, Kickul, & Liao-Troth, 2007).

A percepção do risco pelo empreendedor pode ser considerada como uma avaliação do risco inerente à prossecução do comportamento empreendedor. Isso inclui uma avaliação individual das expectativas e probabilidades estimadas sobre a extensão e controlo do risco, como por exemplo, na criação de uma empresa e confiança nessas estimativas (Barbosa et al., 2007a, b; Monsen e Urbig, 2009; Mullins & Forlani, 2005; Sitkin & Pablo, 1992, apud Nabi & Liñán, 2013).

Estudos empíricos indicam que existe uma diferença na percepção de risco, sugerindo que os empreendedores parecem perceber níveis de risco mais baixos quando associados à criação de novas empresas (Barbosa et al., 2007a; Monsen and Urbig, 2009, apud Nabi & Liñán, 2013).

Os investigadores sugerem que os empreendedores não têm que necessariamente ter mais propensão para o risco (Brockhaus, 1980; Monsen and Urbig, 2009; Simon et al., 2000, apud Nabi & Liñán, 2013).

Nem todos os indivíduos percecionam o perigo no ambiente da mesma maneira, e por isso a resposta a esse ambiente varia (Bullough et al., 2014).

Num ambiente de guerra e perigo, as atividades dos indivíduos está focada na mera sobrevivência e proteção das suas vidas e das vidas dos seus familiares - para sobreviverem muitos indivíduos trabalham dentro de casa, procuram um emprego obtido por qualquer pessoa ou pedindo nas ruas. Num ambiente de perigo, começar um novo negócio requer enfrentar um nível adicional de risco e vulnerabilidade. A percepção do perigo e o constante clima de violência tem efeitos negativos na intenção empreendedora (Bullough et al., 2014).

2. Modelo e Hipóteses

Neste capítulo, será apresentado o modelo de investigação e as variáveis, e as suas hipóteses com a caracterização das dimensões teóricas a testar empiricamente.

2.1. Modelo de Investigação

O empreendedorismo é fundamental para o tornar as economias mais resilientes. O empreendedorismo é um conceito integrado que coloca a ênfase nas características do indivíduo. Como indica a literatura, todos somos potenciais empreendedores, contudo nem todos temos intenção em nos tornarmos num.

A literatura indica, que quanto mais forte for a intenção alocada a um determinado comportamento, é mais provável que este se efetive. Fazendo também referência que o comportamento do empreendedor é intencional.

A revisão da literatura apresenta várias características que podem influenciar de forma direta e positiva a intenção empreendedora. Contudo não as poderiam estudar todas, pois ficaria um questionário muito extenso e poderia dissuadir os potenciais respondentes. Decidimos estudar estas características pois consideramos, com base em estudos que apresentamos na revisão da literatura, que seriam estas as características da personalidade que influenciam de forma preponderante a intenção empreendedora.

Contudo, quisemos abordar, por consideramos relevante ao estudo, se a perceção do risco como uma oportunidade poderá influenciar de forma direta e positiva a tolerância ao risco.

Assim, vamos ter oportunidade observar que determinadas características psicológicas do indivíduo como a resiliência, o otimismo (pela tendência para o otimismo), a tolerância ao risco, a autoeficácia, a perceção do risco (visto como um oportunidade) e o locus de controlo podem influenciar a intenção empreendedora do indivíduo.

O principal objetivo do modelo apresentado é avaliar características da personalidade que influenciam a intenção empreendedora dos portugueses com idade igual ou superior a 20 anos. O modelo de hipóteses é representado pela seguinte figura:

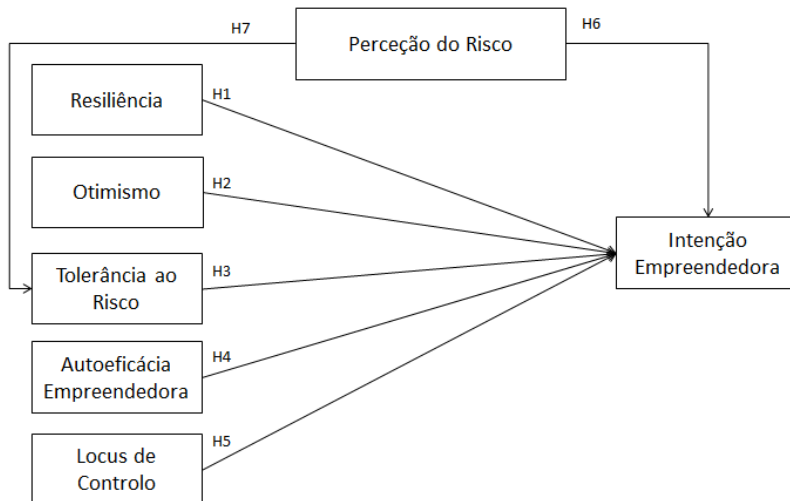


Ilustração 2 - Modelo de Investigação

2.2. Hipóteses de Investigação

2.2.1. Resiliência

- a. H1: A resiliência tem um impacto direto e positivo na intenção empreendedora.

As emoções positivas (atitude, interesse, amor, etc.) coexistem com as emoções negativas (raiva, medo, ansiedade e tristeza) em tempos de crises (Folkman & Moskowitz, 2000; Tedeschi & Calhoun, 2004).

As emoções positivas defendem as pessoas contra as depressões e ajudam-nas a prosperar quando enfrentam uma crise (Fredrickson, Tugade, Waugh, & Larkin, 2003, apud Bullough, Renko, & Myatt, 2014).

A resiliência é a habilidade de levar a sua vida, ou de continuar a viver com um propósito de vida, depois de uma adversidade (Tedeschi & Calhoun, 2004).

A resiliência em vez de raro e extraordinário, emerge de processos relativamente comuns e resulta de uma única e inesperada dinâmica (Masten, 2001; Sutcliffe & Vogus, 2003) e pode ser aprendida com o tempo e com a experiência. Essa aprendizagem é possível através de uma aceitação firme da realidade, e uma crença profunda que a vida tem significado e que tem uma notável habilidade de improvisar (Coutu, 2002).

Os indivíduos resilientes empenham-se em atividades que os ajudam a aliviar os problemas, que em contexto de guerra ou de terror, podem fazer diminuir o seu desempenho e a capacidade de providenciar sustento para sua família e todas as suas

necessidades diárias que o cenário de uma guerra pode trazer. Os indivíduos resilientes podem empenhar-se em atividades empreendedoras, para se ajudarem a eles próprios a “distraírem-se” da guerra e dos problemas associados criados pelo ambiente adverso (Carver, Scheier, & Weintraub, 1989; Leana & Feldman, 1994; O'Brien & DeLongis, 1996, apud Bullough et al., 2014)

Assim, ao começar um negócio em tempos de guerra (no nosso estudo em tempos de pós crise económica), vão descobrir-se formas de contornar as restrições ou tentar que elas mudem através das suas ações. As pessoas menos resilientes terão mais facilidade de se desencorajarem pelos impedimentos e pelas mudanças. Apesar de falharem, os indivíduos mais resilientes são mais resistentes, serão aqueles que irão começar de novo, vão tentar novamente um novo negócio (Hayward et al., 2010, apud Bullough, Renko, & Myatt, 2014).

Os indivíduos resilientes agem para enfrentarem as adversidades, têm uma elevada propensão para agirem, relativamente aos indivíduos menos resilientes, que por sua vez são desencorajados pelos desafios e perigos do ambiente que os rodeia.

2.2.2. Otimismo

- a. H2: O otimismo, a tendência para o otimismo, de um individuo tem um impacto direto e positivo na intenção empreendedora.

Para além de a resiliência ser considerada central para o empreendedorismo, outras características da personalidade foram consideradas capazes de influenciar de forma direta a intenção empreendedora. A literatura indica que o empreendedor terá de se manter otimista quando enfrenta adversidades, como iniciar um novo negócio.

De notar que a resiliência é central para quem investiga o empreendedorismo: o empreendedor terá de se manter otimista face às adversidades (Baron & Markman, 2000; Markman et al., 2005).

O otimismo tem sido identificado como capaz de conduzir à intenção empreendedora e à criação de novas empresas (Rauch & Frese, 2007, apud Hack, Bieberstein, & Kraiczy, 2015).

Os investigadores têm estudado o que encoraja os empreendedores a persistir (Cardon and Kirk, 2015; DETienne et al., 2008, apud Adomako et al., 2016) e, o mais procurado e estudado será o otimismo. Os indivíduos otimistas têm sido incorporados de forma crescente nos estudos sobre empreendedores (Adomako et al., 2016).

2.2.3. Tolerância ao Risco

- a. H3: A tolerância ao risco tem um impacto direto e positivo na intenção empreendedora.

Outra característica que será estudada, é citada na literatura com relevância e associada a entrada para empreendedorismo, falamos da tolerância ao risco.

Os empreendedores também são descritos como *risk takers* (P. Barbosa, 2015).

A tolerância ao risco influencia positivamente a entrada para o empreendedorismo. Indivíduos com uma tolerância média ao risco têm mais possibilidade de se tornarem empreendedores (Caliendo et al., 2014).

2.2.4. Autoeficácia empreendedora

- a. H4: A autoeficácia tem um impacto direto e positivo na intenção empreendedora.

O comportamento dos indivíduos é fortemente influenciado pela confiança na capacidade de realizá-lo (Ajzen, 1991).

É preferível o constructo autoeficácia à percepção do controlo, pois é melhor definida e está fortemente relacionada com a intenção (Armitage & Conner, 2001).

A autoeficácia do empreendedor tem sido relacionada com a intenção do individuo de se comprometer com o empreendedorismo, e tem sido considerado a chave antecedente da intenção empreendedora (Boyd & Vozikis, 1994; Carr & Sequeira, 2007; Jung et al., 2001; Sequeira et al., 2007; Wilson et al., 2007; H. Zhao et al., 2005).

2.2.5. Locus de Controlo

- a. H5: O locus de controlo interno tem um impacto direto e positivo na intenção empreendedora.

Segundo Rotter (1966) o *internal locus of control versus external locus of control* conceptualizam como é que o individuo vê o modo como as suas ações afetam os acontecimentos que vão sucedendo nas suas vidas. Indivíduos com *internal locus of control* acreditam que os acontecimentos são o resultado das suas ações (Rotter, 1966). O *internal locus of control* é uma característica dos *angel investors* e dos empreendedores (Johnson and Ma, 1995, apud Zhang & Bruning, 2011).

Pessoas com *internal locus of control* acreditam que são elas que determinam o seu futuro a partir das suas ações. Pessoas com *external locus of control* acreditam que o seu futuro é

determinado pelo ambiente que a rodeia e não pelas suas ações. Vários estudos indicam que existe uma relação positiva entre *internal locus of control* e *status* do empreendedorismo (Caliendo et al., 2014).

2.2.6. Percepção do risco

- a. H6: A percepção do risco, risco visto como oportunidade, tem um impacto direto e positivo na intenção empreendedora.

Tanto a teoria social cognitiva (Albert Bandura, 1986) como a teoria do comportamento planeado (Ajzen, 1991) concordam que os fatores externos influenciam a intenção empreendedora através do pensamento individual acentuando o papel da percepção empreendedora (Bullough et al., 2014).

As condições de vida e as iniciativas económicas nas zonas de guerra são ainda mais dificultadas pela pobreza e falta de acesso aos recursos e ao capital (Krueger et al., 2000).

Risco como oportunidade refere-se à noção de que o indivíduo não deseja perder uma oportunidade bem como potenciais ganhos, assim, podem sentir arrependimento antes de se comprometer com o comportamento empreendedor. O risco é visto como uma ameaça referindo-se por sua vez à noção de como uma perda potencial e o foco na extensão e na incerteza dessas perdas potenciais (Dickson and Giglierano, 1986; Mullins and Forlani, 2005; Venkataraman, 2002, apud Nabi & Liñán, 2013).

O risco quando visto como uma ameaça, tende a criar incertezas e por sua vez reduz a intenção empreendedora (Barbosa et al., 2007b; Dickson e Giglierano, 1986; Venkataraman, 2002, apud Nabi & Liñán, 2013).

Estudos empíricos indicam que existe uma diferença na percepção de risco, sugerindo que os empreendedores parecem perceber níveis de risco mais baixos quando associados à criação de novas empresas (Barbosa et al., 2007a; Monsen and Urbig, 2009, apud Nabi & Liñán, 2013).

Nem todos os indivíduos percebem o perigo no ambiente da mesma maneira, e por isso a resposta a esse ambiente pode variar (Bullough et al., 2014).

Num ambiente de perigo, começar um novo negócio requer enfrentar um nível adicional de risco e vulnerabilidade. A percepção do perigo e o constante clima de violência tem efeitos negativos na intenção empreendedora (Bullough et al., 2014).

- b. H7: A percepção do risco, risco visto como uma oportunidade, tem um impacto direto e positivo na tolerância ao risco.

O *risk taking* é entendido como a percepção da probabilidade de receber benefícios associados ao sucesso de uma ação empreendedora, em vez das consequências associadas ao insucesso da mesma ação (Brockhaus, 1980, apud P. C. A. S. Barbosa, 2015).

A intenção empreendedora tende a aumentar quando o risco é visto como uma oportunidade e por sua vez a diminuir quando o risco é visto como uma ameaça. O risco quando visto como uma ameaça tende a criar incertezas e por sua vez reduz a intenção empreendedora (Barbosa et al., 2007b; Dickson e Giglierano, 1986; Venkataraman, 2002, apud Nabi & Liñán, 2013).

2.3. Resumo das Hipóteses de Pesquisa

Após a apresentação do modelo de investigação, bem como da exposição e a justificação das suas hipóteses a serem investigadas, apresenta-se o resumo das hipóteses de pesquisa na Tabela 2.

Tabela 2

Resumo das Hipóteses de Pesquisa.

Resiliência	
H1	A resiliência tem um impacto direto e positivo na intenção empreendedora.
Otimismo	
H2	O otimismo, a tendência para o otimismo, de um individuo tem um impacto direto e positivo na intenção empreendedora.
Tolerância ao Risco	
H3	A tolerância ao risco tem um impacto direto e positivo na intenção empreendedora.
Autoeficácia	
H4	A autoeficácia tem um impacto direto e positivo na intenção empreendedora.
Locus de Controlo	
H5	O locus de controlo interno tem um impacto direto e positivo na intenção empreendedora.
Percepção do Risco	
H6	A percepção do risco, risco visto como oportunidade, tem um impacto direto e positivo na intenção empreendedora.
H7	A percepção do risco, risco visto como uma oportunidade, tem um impacto direto e positivo na tolerância ao risco.

3. Metodologia de Investigação

No capítulo terceiro deste estudo, serão apresentados os métodos e técnicas de pesquisa utilizados, as variáveis e escalas utilizadas, bem como a caracterização da amostra.

3.1. Descrição das Variáveis Operacionais

Para medir os constructos do nosso estudo, demos preferência a escalas já existentes e testadas noutros estudos, ainda que tenhamos realizado algumas adaptações.

3.1.1. Fatores Sociodemográficos

No nosso estudo os fatores sociodemográficos foram medidos através de um conjunto de indicadores: idade, género, estado civil, rendimento mensal líquido, escolaridade, frequência do ensino superior, área de formação (caso tenha ou esteja a frequentar um curso superior), experiência profissional, empregabilidade e familiares empresários (Tabela 3). Todas as variáveis foram medidas de forma direta.

Tabela 3
Fatores Sociodemográficos

Fatores Sociodemográficos	
Idade	Género
20 ou menos	Feminino
20 - 24 anos	Masculino
25 - 30 anos	Rendimento mensal líquido
31 - 35 anos	Até 500 Euros
36 - 40 anos	De 1101 a 2000 Euros
41 - 45 anos	De 2001 a 3000 Euros
46 - 50 anos	De 501 a 700 Euros
51 - 55 anos	De 701 a 900 Euros
56 - 60 anos	De 901 a 1100 Euros
61 - 65 anos	Mais de 3001 Euros
66 ou mais	Sem remuneração
Estado Civil	Frequência no ensino superior
Casado (a)	Não
Divorciado (a)	Sim
Solteiro	Área de formação
Viúvo (a)	Artes
Nível de escolaridade	Ciências e Tecnologia
4º ano	Ciências Sociais e Humanas
6º ano	Desporto
9º ano	Direito
12º ano	Educação
Bacharelato	Engenharia
Licenciatura	Gestão/Economia
Pós-Graduação	Letras
Mestrado	Saúde
Doutoramento	Familiares Empresários
Empregabilidade	1
Não	2
Sim	3
Experiência Profissional	4
Menos de 1 ano	5 ou mais
De 1 a 6 anos	Não tenho empresários na família
De 7 a 12 anos	
De 13 a 18 anos	
De 19 a 24 anos	
De 25 a 30 anos	
Mais de 30 anos	
Não tenho experiência profissional	

3.1.2. Características Pessoais

Tabela 4
Características e Escala

Característica	Definição	Escala
Intenção empreendedora	Existe um estreito relacionamento entre a intenção de ser um empreendedor, e a sua realização eficaz. A intenção torna-se o elemento fundamental para explicar comportamento. Indica o esforço que a pessoa fará para realizar esse comportamento empreendedor (Liñán, 2004, apud Liñán & Chen, 2009)	Entrepreneurial Intentions Questionnaire (Liñán & Chen, 2009)
Resiliência	Processo complexo que se refere à capacidade para se ajustar positivamente a fatores de <i>stress</i> importantes, ou a capacidade para recuperar de situações adversas (Sinclair & Wallston, 2004).	Brief Resilient Coping Scale (BRCS), em português esta escala é designada como Escala Breve de Coping Resiliente (EBCR) (Ribeiro & Morais, 2011).
Otimismo	Expectativa generalizada de um resultado positivo mais diretamente referente à pessoa, ao seu comportamento (Scheier & Carver, 1985)	Life Orientation Test – Revised (LOT-R) (Carver et al., 1989).
Tolerância ao Risco	Reflete a tomada de decisão e de ação face a incerteza (Covin & Slevin, 1991).	Escala de propensão empreendedora (Covin & Slevin, 1989).
Autoeficácia empreendedora	A incerteza em torno da probabilidade de sucesso, parece estar intrinsecamente ligada à crença de que se tem a capacidade de sucesso (autoeficácia) (Wilson et al., 2007)	ESE – Entrepreneurial self-efficacy (Marlino & Wilson, 2003, apud Wilson, Kickul, & Marlino, 2007).
Locus de controlo	Indivíduos com internal locus of control acreditam que os eventos são o resultado das suas ações (Rotter, 1966).	Multidimensional locus of control Scale (Rotter, 1966).
Perceção do Risco	Pode criar uma tendência para a análise e planeamento, podendo gerar incerteza em vez de ação e intenção (S. D. Barbosa et al., 2007).	Multidimensional scale of entrepreneurial risk perception (S. D. Barbosa et al., 2007).

a. Intenção empreendedora

Para medir a intenção empreendedora iremos utilizar o Questionário de Intenções Empreendedoras (*Entrepreneurial Intentions Questionnaire*) proposto por Liñán e Chen (2009) adaptado por Cerca (2016). Este questionário inclui um total de 20 itens avaliados numa escala de Likert de 7 pontos e que representam os seguintes constructos: Intenção Empreendedora (itens A4, A6, A9-revertido, A13, A17 e A19-revertido); Controlo Comportamental Percebido (itens A1, A5-revertido, A7, A14, A16-revertido, A20);

Atitude Percebida (itens A2-revertido, A10, A12-revertido, A15 e A18) e Norma Subjetiva (A3, A8, A11) (Cerca, 2016).

Tabela 5
Escala da Intenção Empreendedora

Escala	Intenção Empreendedora
1-5	B1. Criar uma empresa e mantê-la em funcionamento, seria fácil para mim
1-5	B2. A carreira de empreendedor parece-me pouco atrativa
1-5	B3. Os meus amigos aprovariam a minha decisão de criar uma empresa
1-5	B4. Estou disposto a ser empreendedor a todo o custo
1-5	B5. Creio que seria totalmente incapaz de criar uma empresa viável
1-5	B6. Vou esforçar-me para criar e dirigir a minha própria empresa
1-5	B7. Estou preparado para controlar o processo de criação de uma nova empresa
1-5	B8. A minha família aprovaria a minha decisão de criar uma empresa
1-5	B9. Tenho sérias dúvidas sobre a hipótese de criar uma empresa algum dia
1-5	B10. Se tivesse oportunidade e recursos, adoraria criar uma empresa
1-5	B11. Os meus colegas aprovariam a minha decisão de criar uma empresa
1-5	B12. Tendo várias opções, preferia ser qualquer coisa que não empreendedor
1-5	B13. Estou decidido a criar uma empresa no futuro
1-5	B14. Se tentar criar uma empresa, terei uma alta probabilidade de ser bem-sucedido
1-5	B15. Ser empreendedor dar-me-ia grande satisfação
1-5	B16. Para mim, seria muito difícil desenvolver uma ideia de negócio
1-5	B17. O meu objetivo profissional é ser empresário
1-5	B18. Ser empreendedor dar-me-ia mais vantagens do que inconvenientes
1-5	B19. Tenho muito poucas intenções de criar uma empresa algum dia
1-5	B20. Conheço todos os detalhes práticos necessários para criar uma empresa

b. Resiliência

Os autores, Sinclair e Wallston (2003) desenvolveram a *Brief Resilient Coping Scale* (BRCS), em português esta escala é designada como Escala Breve de *Coping* Resiliente (EBCR).

Apesar dos conceitos de *coping* e de resiliência serem distintos, esta escala indica que das mais variadas estratégias de *coping* os indivíduos resilientes tendem a adotar estratégias de confronto direto dos problemas (gestão dos problemas que se encontram na origem da sua perturbação) e menos estratégias de evitamento (através de estratégias passivas de redução da tensão emocional) (Pesce, Assis, Santos, & Oliveira, 2004 apud Ribeiro & Morais, 2011)

Deste instrumento emergem temáticas tais como: o otimismo, a perseverança, a criatividade e o crescimento positivo face às adversidades. É uma escala de autoresposta, unidimensional, constituída por quatro itens que visam perceber a capacidade para lidar com o *stress* de uma forma adaptativa. A resposta aos itens é dada numa escala ordinal, em formato de Likert, de cinco posições: 5Quase sempre, 4Com muita frequência, 3Muitas vezes, 2Ocasionalmente, 1Quase nunca. A nota de capacidade para lidar com o *stress* de uma forma adaptativa varia entre 4 e 20. Não existem itens com cotação invertida. Segundo os autores da escala original, consideram-se com baixa resiliência os sujeitos com uma pontuação inferior a 13 e os com resiliência forte, cuja pontuação seria superior a 17 (Ribeiro & Morais, 2011).

Tabela 6
Escala da Resiliência

Escala	Resiliência
1-5	C1. Procuo formas criativas de superar situações difíceis
1-5	C2. Independentemente do que me possa acontecer, acredito que posso controlar as minhas reações
1-5	C3. Acredito que posso crescer positivamente lidando com situações difíceis
1-5	C4. Procuo ativamente formas de substituir as perdas que encontro na vida

c. Otimismo

Esta dimensão será medida através do instrumento Life Orientation Test – Revised (LOT-R) que foi traduzido e adaptado por Cruz e Gomes (2007) a partir dos trabalhos originais de Carver e Scheier (2003) e Scheier, Carver e Bridges (1994), existindo acerca da sua adaptação portuguesa. A escala tem por objetivo avaliar as diferenças pessoais ao nível geral em termos do otimismo e pessimismo. Num escala de Likert A=Discordo muito e E=Concordo muito (Cruz & Gomes, 2007).

Para este estudo iremos utilizar 3 itens relativos à tendência para o otimismo.

Tabela 7
Escala do Otimismo

Escola	Otimismo
1-5	D1. Em alturas e momentos de incerteza, eu geralmente espero o melhor
1-5	D2. Para mim, é fácil relaxar
1-5	D3. Se qualquer coisa me poder correr mal, vai ser mesmo assim
1-5	D4. Sou sempre otimista em relação ao meu futuro
1-5	D5. Gosto imenso dos meus amigos
1-5	D6. Para mim, é importante manter-me ocupado(a)
1-5	D7. Raramente espero que as coisas me corram da maneira que eu quero
1-5	D8. Não fico aborrecido(a) muito facilmente
1-5	D9. Raramente espero que me aconteçam coisas boas
1-5	D10. Em geral, espero que me aconteçam mais coisas boas do que más

d. Tolerância o risco

A dimensão de risk taking vai ser medida utilizando a escala da propensão empreendedora que foi adaptada Covin e Slevin (1986, 1989a, 1991), com algumas adaptações feitas por Barbosa (2015). A escala inclui 4 itens relativos ao risk taking.

1 – Discordo totalmente; 2 – Discordo; 3 – Discordo parcialmente; 4 – Não concordo nem discordo; 5 – Concordo parcialmente; 6 - Concordo; 7 – Concordo totalmente.

Perguntas:

Tabela 8
Escala da Tolerância ao Risco

Escola	Tolerância ao Risco
1-7	E1. Eu receio investir as minhas poupanças no meu próprio negócio e, em caso de insucesso, poder vir perdê-lo
1-7	E2. A incerteza de uma remuneração fixa impede-me de criar o meu próprio negócio
1-7	E3. Eu receio trabalhar por conta própria porque considero que seja um emprego instável
1-7	E4. Eu tenho medo de não ser capaz de gerir uma organização e entrar em falência

e. Autoeficácia Empreendedora

A escala ESE de (Marlino & Wilson, 2003, apud Wilson, Kickul, & Marlino, 2007)) com 6 itens com 5 pontos variando de “muito pior” a “muito melhor”. Os itens desta escala representam competências relacionadas com o sucesso do empreendedor. Iremos adaptar esta escala com base na adaptação de Wilson et al., (2007).

Tabela 9
Escala da Autoeficácia Empreendedora

Escala	Autoeficácia Empreendedora
1-5	F1. Ser capaz de resolver problemas
1-5	F2. Tomar decisões
1-5	F3. Gerir dinheiro
1-5	F4. Ser criativo
1-5	F5. Convencer as pessoas a concordarem comigo
1-5	F6. Ser um líder

f. Locus de Controlo

O locus de controlo será medido através de 3 itens na escala de Levenson (1974), que foi adaptada por Chen, Greene e Crick (1998), ainda que com algumas adaptações feitas por Barbosa (2015). 1 – Discordo totalmente; 2 – Discordo; 3 – Discordo parcialmente; 4 – Não concordo nem discordo; 5 – Concordo parcialmente; 6 - Concordo; 7 – Concordo totalmente.

Tabela 10
Escala de Locus de Controlo

Escala	Locus de Controlo
1-7	H1. O sucesso na vida, como nos negócios, depende em grande parte das minhas competências
1-7	H2. Quando atinjo os meus objetivos pessoais e/ou profissionais é porque trabalhei arduamente
1-7	H3. A minha vida é o resultado das minhas ações

g. Perceção do Risco

Iremos avaliar esta dimensão através da “*Multidimensional scale of entrepreneurial risk perception*”, uma escala multidimensional que mede a avaliação do risco como oportunidade e risco como ameaça (S. D. Barbosa et al., 2007). Risco como oportunidade focada no arranque das empresas como uma oportunidade e uma ação positiva, enquanto o risco como ameaça se concentrava no arranque como uma ameaça e uma ação negativa (com um alto nível de risco e incerteza) (Nabi & Liñán, 2013). Escala Likert com 7 posições. 1=Discordo totalmente; 4= Nem concordo nem discordo; 7=Concordo totalmente.

Tabela 11
Escala da Percepção do Risco

Escala	Percepção do Risco
1-7	G1. Iniciar um novo negócio é muito arriscado
1-7	G2. Eu vejo a possibilidade de iniciar um negócio como uma potencial oportunidade a seguir
1-7	G3. A probabilidade de um novo negócio correr mal é muito alta
1-7	G4. Se eu não começar meu próprio negócio, posso estar a perder uma grande oportunidade
1-7	G5. Há uma grande incerteza em prever o quão bem um negócio vai correr
1-7	G6. Em geral, vejo a opção de iniciar um negócio como algo positivo
1-7	G7. O risco global de um novo negócio é alto

3.2. Recolha de dados

Foram aplicados 331 questionários em Junho de 2017. O método de recolha de dados utilizado foi o questionário com resposta fechada, anexo A, e a investigação recorre assim à análise quantitativa. A vantagem deste método é o de poderem serem utilizadas técnicas estatísticas para determinar a validade, a fiabilidade e a significância estatística. É também um método de recolha de informação eficiente para uma amostra com um grande número de inquiridos.

Um inquérito feito por questionário consiste em colocar perguntas relativas a um qualquer ponto de interesse dos investigadores a um conjunto de inquiridos, sendo diferente de uma sondagem de opinião pelo facto de visar a verificação de hipóteses teóricas e a análise das correlações que essas hipóteses sugerem (Quinvy & Campenhoudt, 2005).

O questionário foi dividido em duas partes: a primeira composta por perguntas relativas a fatores sociodemográficos; a segunda parte constituída por questões relativas as variáveis a analisar: intenção empreendedora, resiliência, otimismo, tolerância ao risco, autoeficácia, percepção do risco e locus de controlo.

O questionário foi dirigido a indivíduos com idade superior a 20 anos. A escolha de amostragem não é probabilística, foi feita por conveniência, pois a participação dos inquiridos é voluntária. Os dados são anónimos e considerados confidenciais.

3.3. Caracterização da Amostra

Foram realizados 331 questionários com respostas validadas em todos eles.

A amostra é constituída assim por 331 portugueses com pelo menos 20 anos de idade, por se considerar estarem mais próximos da tomada de decisão da sua escolha profissional

Tabela 12 podemos observar que a maior parte dos inquiridos se encontra na faixa etária dos 31-35 anos (29,9%), seguida pela faixa etária dos 25-30 anos (25,1%). Podemos concluir que uma parcela considerável da amostra, 55% se encontra entre os 25-35 anos de idade.

Tabela 12

Amostra por Idade

	Frequência	Porcentagem	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
20 - 24 anos	28	8,5	8,5	8,5
20 ou menos	5	1,5	1,5	10,0
25 - 30 anos	83	25,1	25,1	35,0
31 - 35 anos	99	29,9	29,9	65,0
36 - 40 anos	36	10,9	10,9	75,8
41 - 45 anos	27	8,2	8,2	84,0
46 - 50 anos	19	5,7	5,7	89,7
51 - 55 anos	10	3,0	3,0	92,7
56 - 60 anos	15	4,5	4,5	97,3
61 - 65 anos	6	1,8	1,8	99,1
66 ou mais	3	0,9	0,9	100,0
Total	331	100,0	100,0	

Na Tabela 13 percebemos que a maior frequência de distribuição da amostra é do sexo feminino dado representar 65,6%.

Tabela 13

Amostra por Sexo

	Frequência	Porcentagem	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Feminino	217	65,6	65,6	65,6
Masculino	114	34,4	34,4	100,0
Total	331	100,0	100,0	

Na Tabela 14 observamos que 57,7% dos inquiridos são solteiros e que 34,7% são casados.

Tabela 14

Amostra por Estado Civil

	Frequência	Porcentagem	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Casado (a)	115	34,7	34,7	34,7
Divorciado (a)	23	6,9	6,9	41,7
Solteiro	191	57,7	57,7	99,4
Viúvo (a)	2	,6	,6	100,0
Total	331	100,0	100,0	

Na Tabela 15, percebemos que maior frequência de distribuição, 30,5% dos inquiridos tem um rendimento mensal líquido entre os 1101 a 2000€, seguida dos rendimentos compreendidos entre os 501 a 700€ (16,6%) e os 701€ a 900€ (16,6%).

Tabela 15

Amostra por Rendimento mensal líquido

	Frequência	Porcentagem	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Até 500 Euros	18	5,4	5,4	5,4
De 1101 a 2000 Euros	101	30,5	30,5	36,0
de 2001 a 3000 Euros	19	5,7	5,7	41,7
De 501 a 700 Euros	55	16,6	16,6	58,3
De 701 a 900 Euros	55	16,6	16,6	74,9
De 901 a 1100 Euros	41	12,4	12,4	87,3
Mais de 3001 Euros	8	2,4	2,4	89,7
Sem remuneração	34	10,3	10,3	100,0
Total	331	100,0	100,0	

Podemos concluir observando a, que a maioria dos portugueses inquiridos concluiu o ensino superior (77,9%): Bacharelato (3,6%), Licenciatura (41,4%), Pós-Graduação (7,9%), Mestrado (19,6%) e Doutoramento (5,4%).

Tabela 16

Amostra por Nível de Escolaridade Completo

	Frequência	Porcentagem	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
12º ano	61	18,4	18,4	18,4
4º ano	2	,6	,6	19,0
6º ano	1	,3	,3	19,3
9º ano	9	2,7	2,7	22,1
Bacharelato	12	3,6	3,6	25,7
Doutoramento	18	5,4	5,4	31,1
Licenciatura	137	41,4	41,4	72,5
Mestrado	65	19,6	19,6	92,1
Pós-Graduação	26	7,9	7,9	100,0
Total	331	100,0	100,0	

A Tabela 17 indica que 54,7% da amostra concluiu ou está a frequentar o ensino superior. Constatamos que os portugueses inquiridos supostamente concluíram ou estarão a frequentar o ensino superior; no entanto, dadas as respostas anteriores, verificámos que a percentagem que responde “sim” deveria ser igual ou superior aos 77,9% que já possuem um curso superior.

Tabela 17

Amostra por Frequência no Ensino Superior

	Frequência	Porcentagem	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Não	150	45,3	45,3	45,3
Sim	181	54,7	54,7	100,0
Total	331	100,0	100,0	

Ao observarmos a Tabela 18 podemos indicar que uma percentagem significativa da amostra é da área de Engenharia (10,9%), seguida de Gestão/Economia (10,6%) e Ciências e Tecnologia (7,6%).

Tabela 18

Amostra por Área de Formação

	Frequência	Porcentagem	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
	151	45,6	45,6	45,6
Artes	12	3,6	3,6	49,2
Ciências e Tecnologia	25	7,6	7,6	56,8
Ciências Sociais e Humanas	22	6,6	6,6	63,4
Desporto	5	1,5	1,5	65,0
Direito	3	,9	,9	65,9
Educação	12	3,6	3,6	69,5
Engenharia	36	10,9	10,9	80,4
Gestão/Economia	35	10,6	10,6	90,9
Letras	12	3,6	3,6	94,6
Saúde	18	5,4	5,4	100,0
Total	331	100,0	100,0	

Na Tabela 19 observamos que 84,9% dos inquiridos se encontram empregados.

Tabela 19

Amostra por Empregabilidade

	Frequência	Porcentagem	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Não	50	15,1	15,1	15,1
Sim	281	84,9	84,9	100,0
Total	331	100,0	100,0	

Ao observar a Tabela 20 podemos indicar que existe uma percentagem significativa da amostra que tem uma experiência profissional de 7 a 12 anos (24,8%), seguida de 13 a 18 anos (15,7%).

Tabela 20

Amostra por Experiência Profissional

	Frequência	Porcentagem	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
De 1 a 6 anos	106	32,0	32,0	32,0
De 13 a 18 anos	52	15,7	15,7	47,7
De 19 a 24 anos	16	4,8	4,8	52,6
De 25 a 30 anos	20	6,0	6,0	58,6
De 7 a 12 anos	82	24,8	24,8	83,4
Mais de 30 anos	20	6,0	6,0	89,4
Menos de 1 ano	20	6,0	6,0	95,5
Não tenho experiência profissional	15	4,5	4,5	100,0
Total	331	100,0	100,0	

A Tabela 21 indica que uma percentagem significativa da amostra não tem empresários na família (37,2%), seguida da que tem 1 familiar (21,8%) e 2 familiares (19,3%).

Tabela 21

Amostra por Familiares Empresários

	Frequência	Porcentagem	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
1	72	21,8	21,8	21,8
2	64	19,3	19,3	41,1
3	27	8,2	8,2	49,2
4	17	5,1	5,1	54,4
5 ou mais	28	8,5	8,5	62,8
Não tenho empresários na família	123	37,2	37,2	100,0
Total	331	100,0	100,0	

3.4. Método adotado na análise de dados

Após a recolha dos dados, os mesmos foram inseridos no *software* estatístico SPSS (Statistical Package for the Social Sciences), versão 25. De forma a reduzir os dados e aumentar a conformidade de medidas, foi utilizada a análise fatorial exploratória. Empregámos o Alpha de Cronbach de forma a confirmar a confiabilidade das medidas em análise.

3.4.1. Análise Fatorial Exploratória

Segundo Maroco (2007) a análise exploratória (*Exploratory factorial analysis*) tem como finalidade explorar a estrutura factorial subjacente a um conjunto de dados, assim, é através de um conjunto de técnicas que tem como objetivo descobrir e explicar a correlação existente entre um numero elevado de variáveis interrelacionadas, reduzindo desta forma o numero de variáveis que são necessárias para descrever os dados, conseguindo definir uma escala de medidas dos fatores que controlam as variáveis iniciais.

3.4.2. Matriz de correlações

Para se poder aplicar o modelo de análise exploratória tem de existir uma correlação entre as variáveis, no caso de essa correlação ser baixa é assim pouco provável que as variáveis partilhem fatores comuns.

Utilizamos o teste KMO (Kaiser-Meyer-Olkin) e o teste de Esfericidade de Barlett. O teste de Esfericidade de Barlett pode ser utilizado para se poder testar se as hipóteses da matriz de correlação é a matriz identidade como determinante igual a 1, o que significa que existe correlação entre as hipóteses. Assume-se que o nível de significância em 5%, rejeita-se a hipótese nula da matriz de correlação identidade.

Segundo (Maroco, 2007) a indicação da proporção da variância dos dados que pode ser atribuída a um fator comum é dado pelo teste de KMO. Quanto mais próximo de 1 (unidade) melhor é o resultado, onde a amostra é adequada á aplicação da análise factorial. O teste de KMO foi interpretado segundo a Tabela 22:

Tabela 22

Interpretação do Teste KMO

KMO	Análise Fatorial
1 – 0,90	Muito Boa
0,80 – 0,90	Boa
0,70 – 0,8	Média
0,60 – 0,70	Razoável
0,50 – 0,60	Má
<0,50	Inaceitável

Fonte: Pereira & Patrício (2016)

3.4.3. Extração e interpretação de fatores

Os métodos mais bem-sucedidos e também mais utilizados pelos investigadores para a extração dos dados, são a análise de componentes principais e a análise factorial (Hair, Black, Babin, Anderson, & Tatham, 2006).

A análise de componentes principais tem como objetivo primordial reduzir o número de variáveis (Osborne & Costello, 2009). Por esse motivo no nosso estudo foi utilizado o método de análise factorial de componentes principais, pois é o que permite extrair um de fatores que seja inferior ao número de itens.

Segundo (Hair et al., 2006) podemos utilizar vários critérios para determinar o número de fatores (componente) a extrair. O critério foi escolhido com base nos autovalores onde o fator seja qual for tem de responder pela variância de pelo menos uma variável. São considerados significativos os fatores com autovalores iguais ou superiores a 1.

3.5. Fiabilidade e validade das escalas

A medida de uma variável deve ser fiável e a validade e só fiável se for consistente, por outras palavras a fiabilidade de uma pergunta é referente à consistência das respostas dadas à pergunta (Hill & Hill, 2009).

Uma medida pode ser muito fiável mas pode estar errada e por isso é inválida. A fiabilidade diz assim respeito à consistência de uma medida e a validade à veracidade. É necessária a existência de fiabilidade adequada, contudo não é o bastante para se poder garantir a validade adequada, ou seja, uma medida só tem validade se for uma medida da variável que o investigador pretende medir (Hill & Hill, 2009).

Neste estudo foi usada a correlação entre os itens para medir a consistência de cada indicador, indicada na matriz de correlação e a correlação item-total, que indica a correlação do resto da escala com um item em particular.

Utilizamos o Alfa de Cronbach pois é uma medida de consistência interna de uma escala e é na sua maioria utilizado como uma estimativa da fiabilidade de um teste psicométricos para uma amostra de inquiridos (Pereira & Patrício, 2016).

Os valores do Alfa de Cronbach devem ser interpretados segundo a Tabela 23:

Tabela 23

Interpretação dos valores do Alfa de Cronbach

Alfa de Cronbach	Consistência interna
1 – 0,90	Muito Boa
0,80 – 0,90	Boa
0,70 – 0,8	Média
0,60 – 0,70	Razoável
0,50 – 0,60	Má
<0,50	Inaceitável

Fonte: Pereira & Patrício (2016)

Utilizamos o critério da variância total para explicar os dados obtidos pelos fatores anteriormente expostos.

Para Hair et al. (2006) a extração de 60% da variância é aceitável para pesquisas exploratórias e descritivas, como é o caso do nosso estudo.

Tabela 24

Resultados da Análise Fatorial Exploratória e da Consistência interna

Variável	Itens	Dimensões	Loading	KMO	% Variância	Teste de Bartlett sig	Alfa de Cronbach
Intenção Empreendedora	B4		0,593				
	B6		0,708				
	B13	1	0,780	0,849	64,390	0,000	0,855
	B17		0,754				
Resiliência	B19 REV		0,385				
	C1		0,703				
	C2	1	0,643	0,819	70,774	0,000	0,861
	C3		0,755				
Otimismo	C4		0,730				
	D1		0,772				
	D4	1	0,771	0,715	74,682	0,000	0,830
Tolerância ao Risco	D10		0,697				
	E1		0,703				
	E2	1	0,730	0,781	71,350	0,000	0,866
	E3		0,735				
Autoeficácia Empreendedora	E4		0,685				
	F1		0,696				
	F2		0,715				
	F3	1	0,385	0,838	59,492	0,000	0,857
	F4		0,527				
Locus de Controlo	F5		0,582				
	F6		0,664				
	H1		0,758				
Percepção do Risco	H2	1	0,835	0,732	80,938	0,000	0,880
	H3		0,835				
	G2		0,754				
	G4	1	0,741	0,725	76,053	0,000	0,842
	G6		0,787				

Neste estudo foi aplicado o Questionário de Intenções Empreendedoras (*Entrepreneurial Intentions Questionnaire*) proposto por Liñán e Chen (2009).

Este questionário inclui um total de 20 itens avaliados numa escala de Likert de 7 pontos e que representam os seguintes constructos: Intenção Empreendedora (itens A4, A6, A9-revertido, A13, A17 e A19-revertido); Controlo Comportamental Percebido (itens A1,

A5-revertido, A7, A14, A16-revertido, A20); Atitude Percebida (itens A2-revertido, A10, A12-revertido, A15 e A18) e Norma Subjetiva (A3, A8, A11).” (Cerca, 2016).

Após leitura da escala que utilizámos para medir a intenção empreendedora, percebeu-se que a intenção empreendedora é medida apenas por 6 itens.

Voltamos assim, a fazer análise fatorial com rotação de varimax para essas variáveis apenas (B4, B6, B9 Revertida, B13, B17 e B19 Revertida) e obtivemos ainda duas dimensões.

Depois de várias tentativas com e sem as variáveis revertidas, percebemos que quando excluída uma das variáveis B9 ou B19 revertidas, a qualidade da análise melhora.

Assim iremos utilizar apenas as variáveis B4, B6, B13, B17 e B19 revertida, pois as perguntas B9 e B19 são idênticas:

- B9 - Tenho sérias dúvidas sobre a hipótese de criar uma empresa algum dia;
- B19 - Tenho muito poucas intenções de criar uma empresa algum dia.

A preferência pela questão B19 deve-se ao facto de ter a palavra intenções na pergunta, parecendo assim a mais indicada.

Analisámos a escala escolhida para medir o otimismo e percebemos que a escala media a tendência para o otimismo e a recusa do pessimismo.

Assim optámos pela tendência para o otimismo, fazendo a análise para as variáveis D1, D4 e D10 (Cruz & Gomes, 2007) conseguindo reduzir para uma dimensão.

Decidimos abordar o otimismo medindo a tendência para o otimismo, excluindo medir a recusa do pessimismo.

Após a análise da escala da percepção do risco percebemos que a mesma media o risco como oportunidade e risco como ameaça.

Então, utilizamos as variáveis G2, G4 e G6 por medirem o risco como oportunidade (S. D. Barbosa et al., 2007), obtendo assim uma dimensão.

Após a análise dos dados obtidos na tabela anterior, verificamos:

- O teste KMO indica que a variável intenção empreendedora apresenta-se como o valor mais elevado relativamente às restantes variáveis (0,849), que podemos considerar um bom resultado. As variáveis resiliência e autoeficácia também se

encontram no mesmo patamar de um valor considerado bom (0,80-0,90). O mesmo não se verifica nas restantes variáveis que obtiveram um valor considerado médio (0,70 – 0,80);

- O valor referentes à variância situa-se entre 80,938% e os 59,492%;
- O teste de Esfericidade de Bartlett apresenta um nível de sig=0,000 para todas as variáveis, indicando que existe a presença de correlação entre as variáveis;
- Em relação a consistência interna, verificamos que todas as variáveis apresentam bons valores para o Alfa de Cronbach ($\alpha \geq 0,80$).

3.6. Metodologia de Análise das Variâncias

Nesta etapa realizamos análises de regressão linear múltipla, com o objetivo de poder analisar as relações existentes entre as diferentes variáveis do estudo.

Realizámos o teste *t-student* que permite comparar as medidas de uma variável para dois grupos de casos independentes, ou seja para grupos entre os quais não existe uma relação no que se refere a pessoa ou ao objeto (Pereira & Patrício, 2016). A hipótese nula do teste *t-student* mostra que o valor médio analisado nas duas amostras é igual, quando se verifica níveis de significância de p inferior a 0,05.

Procedemos à análise da regressão linear múltipla que permite encontrar a reta que melhor pode representar a relação existente entre variáveis (Pereira & Patrício, 2016). Por outras palavras, analisa a influência que cada variável independente (X) exerce sobre a variável dependente (Y). É assim uma técnica que possibilita atestar a relação existente entre uma variável dependente e um conjunto de outras variáveis independentes (Pestana & Gageiro, 2008).

A equação de uma reta tem a seguinte forma: $y=m.x+b$. Onde m representa o declive e b representa a ordenada na origem, o local onde o eixo das ordenadas é intercetado pela reta (Pereira & Patrício, 2016).

O modelo de Regressão Linear Múltipla é assim representado pela expressão:

$$y = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \dots + \beta_k x_k + \epsilon$$

Onde β_1 é referente aos coeficientes de regressão, e ϵ representa por sua vez aos erros do modelo.

Contudo, pelo facto das diferentes variáveis independentes serem medidas em diversas unidades, a determinação da relevância referente a cada variável independente com base nos coeficientes de regressão é por este motivo dificultada, o que leva a análise do Beta. Desta forma esta técnica permite comparar o efeito na variável dependente (Y), de cada uma das diferentes variáveis independentes (X) (Pestana & Gageiro, 2008).

O método dos mínimos quadrados têm como objetivo minimizar os erros do modelo de regressão linear, e foi através deste método que os coeficientes de regressão foram estimados, fazendo com que a medida dos erros seja igual a zero.

Para o coeficiente de correlação dá-se o valor do coeficiente de correlação de (R) assim como o seu quadrado (R^2) (Pereira & Patrício, 2016). O coeficiente de correlação de Person (R) varia entre os valores -1 e 1. Quando o valor é 0 significa que não existe relação linear, se o valor for 1 indica uma relação linear perfeita positiva e o valor -1 negativo.

O coeficiente de determinação (R^2) representa a proporção de variância de uma determinada variável dependente, que é explicada pelas diferentes variáveis independentes (Hair et al., 2006). Coeficiente este que varia de 0 a 1, quanto mais perto os valores estiverem de 1 maior é a percentagem de variação de uma determinada variável por outra, temos assim um bom ajuste do modelo, quando o valor está próximo de 0 verifica-se o oposto.

O teste F de ANOVA foi utilizado neste estudo para legitimar a hipótese nula e testar a regressão por sua vez o teste T foi utilizado para validar cada um dos critérios de forma isolada atestando assim a possibilidade de cada um dos critérios do modelo serem nulos, que não é possível com o teste F de ANOVA. Para se poder obter um coeficiente de regressão que seja considerado significativo, implica que se considere que a relação entre duas variáveis se comprova empiricamente (Hair et al., 2006) por outras palavras, a regressão é considerada significativa quando a proporção da variância (F) é grande. O valor de significância utilizado foi 0,05, utilizado para rejeitar a hipótese nula.

De forma a podermos seleccionar quais as variáveis que melhor podem explicar a variável dependente utilizamos o método *Stepwise*, retiramos desta forma as variáveis menos expressivas. Se o valor de cada coeficiente for igual a 0 a hipótese é recusada e a variável por sua vez é excluída do modelo. Se verificarmos um *p-value* inferior ao nível de significância (0,05) a hipótese anteriormente expressa é considerada significativa.

Foram adaptadas as variáveis do modelo inicial, pois verificou-se que algumas estavam a medir duas dimensões.

Conclui-se, após a adaptação, que o modelo apresenta medidas de ajuste boas, demonstrando a boa qualidade do modelo de investigação.

4. Resultados

Será elaborada neste capítulo a análise dos dados e a discussão dos resultados obtidos, em particular os resultados da análise e teste das hipóteses de investigação.

4.1. Análise Descritiva

Pretendemos fazer uma análise descritiva para permitir a organização e representação dos dados recolhidos por meio de tabela e medidas descritivas.

Analizamos os dados recolhidos por variáveis que pretendemos estudar, tendo em conta os mínimos, máximos e desvio-padrão.

Tabela 25

Distribuição dos valores médios e desvio-padrão das variáveis do modelo

Variável	Mínimo (Min)	Máximo (Max)	Média (M)	Desvio-Padrão (DP)
Intenção Empreendedora	1	7	3,76	1,41
Resiliência	1	7	5,38	1,18
Otimismo	1	7	4,91	1,39
Tolerância ao Risco	1	7	4,14	1,54
Autoeficácia	1,33	5	3,72	0,66
Locus de Controlo	1,33	7	5,79	1,21
Perceção do Risco	1	7	4,47	1,39

Tendo em conta os dados na Tabela 25, verificamos que todas as variáveis se encontram na parte concordante, com valores relativamente próximos uns dos outros. A exceção da variável autoeficácia que como podemos ver nos capítulos anteriores tem uma escala de Likert de 1 a 5.

A variável intenção empreendedora obteve $M=3,76$; resiliência com $M=5,38$; Otimismo com $M=4,91$; tolerância ao risco tem $M=4,14$; autoeficácia com $M=3,72$; perceção do risco com $4,47$ e por último a variável Locus de controlo que tem $M=5,79$.

4.2. Os Resultados das Hipóteses

Para relação do modelo de regressão linear representamos por:

Intenção Empreendedora = $\beta_0 + \beta_1$ Resiliencia + β_2 Otimismo + β_3 Tolerância ao Risco + β_4 Autoeficácia + β_5 Locus de Controlo + β_6 Perceção do Risco + ϵ

Tabela 26

Resultado do submodelo Intenção Empreendedora

R ²	R ² Ajustado	Z	Sig		B	Beta Standardizado	T	Sig
0,463	0,453	46,611	0,000	Constante	1,774		4,548	0,000
				Resiliência	0,330	0,027	0,449	0,654
				Otimismo	-0,139	-0,137	-0,2550	0,011
				Tolerância ao risco	-0,244	-0,264	-6,057	0,000
				Autoeficácia	0,289	0,135	2,695	0,007
				Locus de Controlo	-0,029	-0,024	-0,466	0,642
				Perceção do risco	0,580	0,570	11,089	0,000

Intenção Empreendedora = 1,774 + 0,33 Resiliência + (-0,139 Otimismo) + (-0,244 Tolerância ao Risco) + 0,289 Autoeficácia + (-0,029 Locus de Controlo) + 0,580 Perceção do risco + ϵ

O coeficiente de determinação R² é de 0,463 e o R² Adjusted é de 0,453, assim o modelo permite explicar 46,3% da variância na intenção empreendedora.

Pelo teste Z da ANOVA que utilizamos para testar a significância da regressão deste submodelo. Obtivemos um Z com o valor 46,611, concluímos que o modelo é ajustado aos dados.

Relativamente a hipótese testamos:

H1: A resiliência tem um impacto direto e positivo na intenção empreendedora.

De acordo com o coeficiente obtido, a variável resiliência representa um aumento de 0,330 (P=0,654) na variável intenção empreendedora com um beta standardizado de 0,027. Depois de analisar este resultado podemos afirmar que H1 não é corroborada pois apresenta um nível de significância de $p \geq 0,05$.

H2: O otimismo, a tendência para o otimismo, de um indivíduo tem um impacto direto e positivo na intenção empreendedora.

De acordo com o coeficiente obtido, a variável otimismo, medida como tendência para o otimismo, representa um aumento de -0,139 (P=0,011) na variável intenção empreendedora com um beta standardizado de -0,137. Depois de analisar este resultado podemos afirmar que H2 não é corroborada.

H3: A tolerância ao risco tem um impacto direto e positivo na intenção empreendedora.

De acordo com o coeficiente obtido, a variável tolerância ao risco, representa um aumento de -0,244 (P=0,000) na variável intenção empreendedora com um beta standardizado de -0,264. Depois de analisar este resultado podemos afirmar que H3 não é corroborada.

H4: A autoeficácia tem um impacto direto e positivo na intenção empreendedora.

De acordo com o coeficiente obtido, a variável autoeficácia representa um aumento de 0,289 (P=0,007) na variável intenção empreendedora com um beta standardizado de 0,135. Depois de analisar este resultado podemos afirmar que H4 é corroborada.

H5: O locus de controlo interno tem um impacto direto e positivo na intenção empreendedora.

De acordo com o coeficiente obtido, a variável locus de controlo interno representa um aumento de -0,029 (P=0,642) na variável intenção empreendedora com um beta standardizado de 0,024. Depois de analisar este resultado podemos afirmar que H5 não é corroborada pois apresenta um nível de significância de $p \geq 0,05$.

H6: A perceção do risco, risco visto como uma oportunidade, tem um impacto direto e positivo na intenção empreendedora.

De acordo com o coeficiente obtido, a variável perceção do risco, medida como risco como oportunidade representa um aumento de 0,580 (P=0,000) na variável intenção empreendedora com um beta standardizado de 0,570. Depois de analisar este resultado podemos afirmar que H6 é corroborada.

H7: A perceção do risco, risco visto como uma oportunidade, tem um impacto direto e positivo na tolerância ao risco.

Para relação do modelo de regressão linear representamos por:

$$\text{Tolerância ao Risco} = \beta_0 + \beta_1 \text{Percepção do Risco} + \epsilon$$

Tabela 27

Resultado do submodelo Tolerância ao Risco

R ²	R ² Ajustado	Z	Sig		B	Beta Standardiz ado	T	Sig
0,013	0,010	4,271	0,040	Constante	4,697		16,583	0,000
				Percepção do Risco	-0,125	-0,113	-2,067	0,040

$$\text{Tolerância ao Risco} = 4,697 + (-0,125 \text{ Percepção do Risco}) + \epsilon$$

O coeficiente de determinação R² é de 0,013 e o R² Adjusted é de 0,010, assim o modelo permite explicar 1,3% da variância na tolerância ao risco.

Pelo teste Z da ANOVA que utilizamos para testar a significância da regressão deste submodelo. Obtivemos um Z com o valor 4,271, concluímos que o modelo é ajustado aos dados.

Relativamente a hipótese, de acordo com o coeficiente obtido, a variável independente percepção do risco, risco como uma oportunidade, representam um aumento de -0,125 (P=0,040) na variável tolerância ao risco com um beta standardizado de -0,113. Depois de analisar este resultado podemos afirmar que H7 não é corroborada.

CONCLUSÕES

Considerações Finais

O trabalho teve como objetivo tentar perceber quais as características de personalidade que poderiam influenciar de forma positiva a intenção empreendedora. E, se por sua vez, como a percepção do risco poderia influenciar positivamente a tolerância ao risco dos portugueses. Não foi possível suportar as hipóteses de que a resiliência e o locus de controlo interno têm um impacto direto e positivo na intenção empreendedora.

Porem, constata-se que o risco quando visto como uma oportunidade não tem um impacto direto e positivo na tolerância ao risco dos portugueses, pois a percepção do risco, quando visto como uma oportunidade, representa um aumento de -0.125 ($p=0,040$) na variável tolerância ao risco.

Por fim, verificou-se que as características de personalidade que têm um impacto direto e positivo na intenção empreendedora são a autoeficácia empreendedora e a percepção do risco quando este é visto como uma oportunidade. Verificou-se que a variável autoeficácia empreendedora apresenta um aumento de 0,289 ($P=0,007$) e a variável percepção do risco como uma oportunidade apresenta um aumento de 0,580 ($P=0,000$) na variável intenção empreendedora.

A autoeficácia do empreendedor tem sido relacionada com a intenção do individuo de se comprometer com o empreendedorismo, e tem sido considerado a chave antecedente da intenção empreendedora (Boyd & Vozikis, 1994; Carr & Sequeira, 2007; Jung et al., 2001; Sequeira et al., 2007; Wilson et al., 2007; H. Zhao et al., 2005). Fatores externos influenciam a intenção empreendedora através do pensamento individual acentuando o papel da percepção empreendedora (Bullough et al., 2014).

Enquanto as variáveis tendência para o otimismo e a tolerância ao risco terem demonstrado uma relação negativa sobre a intenção empreendedora, não indo ao encontro das investigações apresentadas da revisão da literatura.

Acreditamos que possivelmente os indivíduos questionados possam não ter respondido de forma consentânea com a sua realidade individual, e por esse motivo só duas das nossas setes hipóteses formuladas terem sido corroboradas.

Sabendo que existem muitos estudos internacionais sobre o empreendedorismo e intenção empreendedora, o presente estudo não deixa de ser um contributo para o aumento do conhecimento desta temática em Portugal.

Sendo o empreendedorismo importante para a manutenção de economias resilientes, com os resultados deste estudo pode a educação, no sistema educativo formal ser orientada para estimular a autoeficácia e perceção do risco, e assim desta forma desenvolver a intenção empreendedora nos futuros adultos. Adicionalmente devem ser fomentadas políticas a nível nacional consequentes, com o objetivo de aumentar a perceção do risco como uma oportunidade e assim aumentar a intenção empreendedora dos portugueses.

Limitações do Estudo e Recomendações para Estudos Futuros

Optou-se por fazer uma análise quantitativa e estática, num determinado momento no tempo, e que por consequência não permite a avaliação da evolução do estudo.

A amostra apresenta restrições devido ao seu tamanho, e que não permite a generalização dos resultados obtidos para outros contextos.

Contudo, as limitações do estudo criam oportunidades para pesquisas futuras, aumentando a amostra em outras faixas etárias e habilitações literárias que permita perceber diferenças entre diferentes gerações.

Considera-se também relevante para futuros estudos cruzar e discutir os resultados dos indicadores sociodemográficos com os resultados das variáveis do nosso modelo de investigação.

Seria interessante compreender se numa faixa etária mais jovem, com menos experiências, teriam a intenção empreendedora superior a faixas etárias mais velhas. Perceber se num mesmo ambiente socioeconómico poderá a experiência de vida influenciar positivamente a ação empreendedora. A idade tem sido indicada como um dos mais importantes determinantes do empreendedorismo nos indivíduos (Levesque & Minniti, 2006; Park & Huang, 2010) e existem também estudos que indicam o interesse crescente pelo estudo das diferenças de idade nas decisões de carreira tomada pelo indivíduo (Kooij et al., 2011), incluindo o autoemprego (Levesque & Minniti, 2006; Park & Huang, 2010).

Referências Bibliográficas

- Ács, Z. J., Autio, E., & Szerb, L. (2014). National Systems of Entrepreneurship: Measurement issues and policy implications. *Research Policy*, 43(3), 476–494. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2013.08.016>
- Adomako, S., Danso, A., Uddin, M., & Ofori-Damoah, J. (2016). Entrepreneurs' optimism, cognitive style and persistence. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 22(1), 84–108. <https://doi.org/10.1108/02656710210415703>
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Ajzen, I. (2002). Perceived behavioural control, self-efficacy, locus of control and the theory of planned behaviour. *Journal of Applied Social Psychology*, 32(4), 665–683. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.2002.tb00236.x>
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (2004). Questions Raised by a Reasoned Action Approach: Comment on Ogden (2003). *Health Psychology*, 23(4), 431–434. <https://doi.org/10.1037/0278-6133.23.4.431>
- Akbar, S., Rehman, S. ur, & Ormrod, P. (2013). The impact of recent financial shocks on the financing and investment policies of UK private firms. *International Review of Financial Analysis*, 26, 59–70. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2012.05.004>
- Allemand, M., Zimprich, D., & Hendriks, A. A. (2008). Age differences in five personality domains across the life span. *Developmental Psychology*, 44(3), 758–770. <https://doi.org/10.1037/0012-1649.44.3.758>
- Alvarez, S. A., & Barney, J. B. (2005). How Do Entrepreneurs Organize Firms Under Conditions of Uncertainty? *Journal of Management*, 31(5), 776–793. <https://doi.org/10.1177/0149206305279486>
- Anaut, M. (2005). Le concept de résilience et ses applications cliniques. *Recherche En Soins Infirmiers*, (82), 4–11. <https://doi.org/10.3917/rsi.082.0004>
- Angst, R. (2009). Psicologia e resiliência: uma revisão de literatura. *Psicologia Argumento*, 27(58), 253–260.
- Antràs, P. (2014). Grossman-Hart (1986) goes global: Incomplete contracts, property rights, and the international organization of production. *Journal of Law, Economics, and Organization*. <https://doi.org/10.1093/jleo/ews023>
- Armitage, C. J., & Conner, M. (2001). Efficacy of the Theory of Planned Behaviour: A meta-analytic review. *British Journal of Social Psychology*, 40, 471–499. <https://doi.org/10.1348/014466601164939>
- Arthur, S. J., & Hisrich, R. D. (2011). *Entrepreneurship Through the Ages:: Lessons Learned. Journal of Enterprising Culture* (Vol. 19). <https://doi.org/10.1142/S0218495811000696>
- Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action : a social cognitive theory / Albert Bandura. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1986. xiii, 617 pp.*
- Bandura, A. (1997). Self-efficacy: The exercise of control. New York: W.H. Freeman and Company. *American Psychological Association*, 23, 604.
- Bandura, a, Blahard, E. B., & Ritter, B. (1969). Relative efficacy of desensitization and modeling approaches for inducing behavioral, affective, and attitudinal changes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 13(3), 173–199.

<https://doi.org/10.1037/h0028276>

- Barbosa, P. (2015). *Determinantes do sucesso individual e da intenção empreendedora através da propensão empreendedora. Faculdade Enconomia da Universidade de Coimbra*. Universidade de Coimbra.
- Barbosa, S. D., Kickul, J., & Liao-Troth, M. (2007). Development and Validation of a Multidimensional Scale of Entrepreneurial Risk Perception. *Academy of Management Annual Meeting Proceedings*, 8(1), 1–6. <https://doi.org/10.5465/AMBPP.2007.26508257>
- Baron, R. A., & Markman, G. D. (2000). Beyond social capital: How social skills can enhance entrepreneurs success. *Academy of Management Executives*, 14(1), 106–116.
- Benight, C. C., & Bandura, A. (2004). Social cognitive theory of posttraumatic recovery: The role of perceived self-efficacy. *Behaviour Research and Therapy*. <https://doi.org/10.1016/j.brat.2003.08.008>
- Bird, B. (1988). Implementing Entrepreneurial Ideas; The Case for Intention. *The Academy of Management Review*, 13(3), 442–453. <https://doi.org/10.5465/AMR.1988.4306970>
- Bonanno, G. A. (2004). Loss, Trauma, and Human Resilience: Have we underestimated the human capacity to thrive after extremely adverse events? *American Psychologist*, 59(1), 20–28. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.59.1.20>
- Boone, C., De Brabander, B., & Van Witteloostuijn, A. (1996). CEO locus of control and small firm performance: An integrative framework and empirical test. *Journal of Management Studies*, 33(5), 667–699. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.1996.tb00814.x>
- 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, 63–77. <https://doi.org/10.1080/02640410152475847>
- Briguglio, L., Cordina, G., Bugeja, S., & Farrugia, N. (2006). Conceptualizing and measuring economic resilience. *Building the Economic Resilience of Small States*, 265–288. Retrieved from https://secure.um.edu.mt/__data/assets/pdf_file/0013/44122/resilience_index.pdf
- Brown, T. J., Mowen, J. C., Donavan, D. T., & Licata, J. W. (2002). The Customer Orientation of Service Workers: Personality Trait Effects on Self-and Supervisor Performance Ratings. *Journal of Marketing Research (JMR)*, 39(1), 110–119. <https://doi.org/10.1509/jmkr.39.1.110.18928>
- Buca, A., & Vermeulen, P. (2015). Corporate investment and bank- dependent borrowers during the recent financial crisis. *ECB Working Paper Series*, (1859).
- Bullough, A., Renko, M., & Myatt, T. (2014). Danger zone entrepreneurs: The importance of resilience and self-efficacy for entrepreneurial intentions. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 38(3), 473–499. <https://doi.org/10.1111/etap.12006>
- Burke, L. a., & Miller, M. K. (1999). Taking the mystery out of intuitive decision making. *Academy of Management Perspectives*, 13(4), 91–99. <https://doi.org/10.5465/AME.1999.2570557>
- Caliendo, M., Fossen, F., & Kritikos, A. (2011). Personality Characteristics and the Decision to Become and Stay Self-Employed. *SOEP Paper*, (March). <https://doi.org/10.2139/ssrn.1793171>
- Caliendo, M., Fossen, F., & Kritikos, A. S. (2014). Personality characteristics and the

- decisions to become and stay self-employed. *Small Business Economics*, 42(4), 787–814. <https://doi.org/10.1007/s11187-013-9514-8>
- Campello, M., Graham, J. R., & Harvey, C. R. (2010). The real effects of financial constraints: Evidence from a financial crisis. *Journal of Financial Economics*, 97(3), 470–487. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2010.02.009>
- Cardon, M. S., & Kirk, C. P. (2015). Entrepreneurial Passion as Mediator of the Self-Efficacy to Persistence Relationship. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 39(5), 1027–1050. <https://doi.org/10.1111/etap.12089>
- Carpenter, M. A., & Golden, B. R. (1997). Perceived Managerial Discretion: A Study of Cause and Effect. *Strategic Management Journal*, 18(3), 187–206. [https://doi.org/doi:10.1002/\(sici\)1097-0266\(199703\)18:3%3C187::aid-smj861%3E3.0.co;2-u](https://doi.org/doi:10.1002/(sici)1097-0266(199703)18:3%3C187::aid-smj861%3E3.0.co;2-u)
- Carr, J. C., & Sequeira, J. M. (2007). Prior family business exposure as intergenerational influence and entrepreneurial intent: A Theory of Planned Behavior approach. *Journal of Business Research*, 60(10), 1090–1098. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2006.12.016>
- Carreira, C., & Teixeira, P. (2016). Entry and exit in severe recessions: lessons from the 2008–2013 Portuguese economic crisis. *Small Business Economics*, 46(4), 591–617. <https://doi.org/10.1007/s11187-016-9703-3>
- Carsrud, A., & Brännback, M. (2011). Entrepreneurial Motivations: What Do We Still Need to Know? *Journal of Small Business Management*, 49(1), 9–26. <https://doi.org/10.1111/j.1540-627X.2010.00312.x>
- Carver, C., Scheier, M., & Weintraub, J. (1989). Assessing coping strategies: a theoretically based approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 267–283.
- Cassar, G., & Craig, J. (2009). An investigation of hindsight bias in nascent venture activity. *Journal of Business Venturing*, 24(2), 149–164. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2008.02.003>
- Cerca, L. S. P. (2016). *Análise dos antecedentes das Intenções Empreendedoras nos estudantes de Reabilitação Psicomotora . Estudo com alunos dos primeiro e segundo ciclos do ensino superior*. Universidade de Lisboa.
- Coutu, D. L. (2002). How Resilience Works. *Harvard Business Review*.
- Covin, J. G., & Slevin, D. P. (1989). Strategic management of small firms in hostile and benign environments. *Strategic Management Journal*, 10(1), 75–87. <https://doi.org/10.1002/smj.4250100107>
- Covin, J. G., & Slevin, D. P. (1991). A Conceptual Model of Entrepreneurship as Firm Behavior. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Fall, 7–25. <https://doi.org/1042-2587-91-161>
- Cowan, P. A., Cowan, C. P., & Schulz, M. S. (1996). Thinking about risk and resilience in families. In *Stress, coping, and resiliency in children and families* (pp. 1–38).
- Cowling, M., Liu, W., Ledger, A., & Zhang, N. (2015). What really happens to small and medium-sized enterprises in a global economic recession? UK evidence on sales and job dynamics. *International Small Business Journal*, 33(5), 488–513. <https://doi.org/10.1177/0266242613512513>
- Cross, B., & Travaglione, A. (2003). the Untold Story: Is the Entrepreneur of the 21st Century Defined By Emotional Intelligence? *International Journal of Organizational Analysis*, 11(3), 221–228. <https://doi.org/10.1108/eb028973>

- Cruz, J., & Gomes, R. (2007). *Teste de Orientação de Vida-Otimismo e Pessimismo*. Universidade do Minho.
- Davies, S. (2011). Regional resilience in the 2008-2010 downturn: Comparative evidence from European countries. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 4(3), 369–382. <https://doi.org/10.1093/cjres/rsr019>
- de Meza, C. S. (1996). The Borrower's Curse: Optimism, Finance and Entrepreneurship. *The Economic Journal*, 106(435), 375–386. <https://doi.org/10.2307/2235253>
- Dudley, N. M., Orvis, K. a, Lebiecki, J. E., & Cortina, J. M. (2006). A meta-analytic investigation of conscientiousness in the prediction of job performance: examining the intercorrelations and the incremental validity of narrow traits. *The Journal of Applied Psychology*, 91(1), 40–57. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.91.1.40>
- Fitzsimmons, J. R., & Douglas, E. J. (2011). Interaction between feasibility and desirability in the formation of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 26(4), 431–440. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2010.01.001>
- Folkman, S., & Moskowitz, J. T. (2000). Positive affect and the other side of coping. *The American Psychologist*, 55(6), 647–654. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.55.6.647>
- Foster, K. A. (2007). A Case Study Approach to Understanding Regional Resilience. *Institute of Urban and Regional Development. Working Paper*. Retrieved from <http://www.escholarship.org/uc/item/8tt02163>
- Gadanhó, T. F. P. (2014). *Relação entre estratégias de coping e resiliência após a vivência de um acontecimento potencialmente traumático*. Universidade de Lisboa.
- Garnezy, N., & Masten, A. S. (1986). Stress, competence, and resilience: Common frontiers for therapist and psychopathologist. *Behavior Therapy*, 17(5), 500–521. [https://doi.org/10.1016/S0005-7894\(86\)80091-0](https://doi.org/10.1016/S0005-7894(86)80091-0)
- Gartner, W. B. (1985). A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation. *Academy of Management Review*, 10(4), 696–706. <https://doi.org/10.5465/AMR.1985.4279094>
- Geels, F. W. (2013). The impact of the financial-economic crisis on sustainability transitions: Financial investment, governance and public discourse. In *Environmental Innovation and Societal Transitions* (Vol. 6, pp. 67–95). <https://doi.org/10.1016/j.eist.2012.11.004>
- Geroski, P. A. (1989). Entry, innovation and productivity growth. *Review of Economics and Statistics*, 71(4), 572–578.
- Gosling, S. D., Rentfrow, P. J., & Swann, W. B. (2003). A very brief measure of the Big-Five personality domains. *Journal of Research in Personality*, 37(6), 504–528. [https://doi.org/10.1016/S0092-6566\(03\)00046-1](https://doi.org/10.1016/S0092-6566(03)00046-1)
- Govindarajan, V. (1989). Implementing competitive strategies at the business unit level: Implications of matching managers to strategies. *Strategic Management Journal*, 10(3), 251–269. <https://doi.org/10.1002/smj.4250100305>
- Griliches, Z. (1984). *R&D, Patents and Productivity*. *Cities* (Vol. 21). <https://doi.org/10.1016/j.cities.2004.08.001>
- Hack, A., Bieberstein, F., & Kraiczky, N. D. (2015). Reference point formation and new venture creation. *Small Business Economics*, 46(3), 447–465. <https://doi.org/10.1007/s11187-015-9694-5>

- Hair, J. F., Black, W., Babin, B., Anderson, R., & Tatham, R. (2006). *Multivariate Data Analysis*. Pearson Prentice Hall. (Vol. 6).
<https://doi.org/10.1080/19447013008687143>
- Hansemark, O. C. (2003). Need for achievement, locus of control and the prediction of business start-ups: A longitudinal study. *Journal of Economic Psychology*.
[https://doi.org/10.1016/S0167-4870\(02\)00188-5](https://doi.org/10.1016/S0167-4870(02)00188-5)
- Hébert, R. F., & Link, A. N. (1989). In search of the meaning of entrepreneurship. *Small Business Economics*, 1(1), 39–49. <https://doi.org/10.1007/BF00389915>
- Hébert, R. F., & Link, A. N. (2006). Historical Perspectives on the Entrepreneur. *Foundations and Trends® in Entrepreneurship*, 2(June 2010), 261–408.
<https://doi.org/10.1561/03000000008>
- Herrman, H., Stewart, D. E., Diaz-Granados, N., Berger, E. L., Jackson, B., & Yuen, T. (2011). What is resilience ? *Can J Psychiatry*, 56(5), 258–265.
- Hill, M. M., & Hill, A. (2009). *Investigação por Questionário. Metodologias de Investigação em Educação*. <https://doi.org/179524/02>
- Hodorogel, R. G. (2011). The economic crisis and its effects on SMEs. *Theoretical and Applied Economics*, 27(1), 79–88.
<https://doi.org/http://dx.doi.org/10.1108/03074801111136248>
- Hoffmann, A. O. I., Post, T., & Pennings, J. M. E. (2013). Individual investor perceptions and behavior during the financial crisis. *Journal of Banking and Finance*, 37(1), 60–74. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2012.08.007>
- Holland, D. V., & Shepherd, D. A. (2013). Deciding to persist: Adversity, values, and entrepreneurs' decision policies. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 37(2), 331–358. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2011.00468.x>
- Holling, C. S. (1973). Resilience and Stability of Ecological Systems. *Annual Review of Ecology and Systematics*, 4(1), 1–23.
<https://doi.org/10.1146/annurev.es.04.110173.000245>
- Inklaar, R., & Yang, J. (2012). The impact of financial crises and tolerance for uncertainty. *Journal of Development Economics*, 97(2), 466–480.
<https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2011.05.011>
- John, O. P., Naumann, L. P., & Soto, C. J. (2008). Paradigm shift to the integrative Big Five Trait taxonomy. *Handbook of Personality: Theory and Research*, 114–158.
[https://doi.org/10.1016/S0191-8869\(97\)81000-8](https://doi.org/10.1016/S0191-8869(97)81000-8)
- John, O., & Srivastava, S. (1999). The Big Five trait taxonomy: History, measurement, and theoretical perspectives. *Handbook of Personality: Theory and Research*, 2(510), 102–138. <https://doi.org/citeulike-article-id:3488537>
- Jung, D. I., Ehrlich, S. B., De Noble, A. F., & Baik, K. B. (2001). Entrepreneurial self-efficacy and its relationship to entrepreneurial action: A comparative study between the US and Korea. *Management International*, Vol. 6(1), 41–53.
<https://doi.org/10.2478/orga-2013-0027>
- Kanfer, R., & Ackerman, P. L. (2004). Aging, Adult Development, and Work Motivation. *Academy of Management Review*, 29(3), 440–458.
<https://doi.org/10.5465/AMR.2004.13670969>
- Kautonen, T., Luoto, S., & Tornikoski, E. T. (2010). Influence of work history on entrepreneurial intentions in “prime age” and “third age”: A preliminary study.

- International Small Business Journal*, 28(6), 583–601.
<https://doi.org/10.1177/0266242610368592>
- Kautonen, T., Tornikoski, E. T., & Kibler, E. (2011). Entrepreneurial intentions in the third age: The impact of perceived age norms. *Small Business Economics*, 37(2), 219–234.
<https://doi.org/10.1007/s11187-009-9238-y>
- Kautonen, T., van Gelderen, M., & Fink, M. (2015). Robustness of the theory of planned behavior in predicting entrepreneurial intentions and actions. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 39(3), 655–674. <https://doi.org/10.1111/etap.12056>
- Kibler, E., Wainwright, T., Kautonen, T., & Blackburn, R. (2015). Can Social Exclusion Against “Older Entrepreneurs” Be Managed? *Journal of Small Business Management*, 53, 193–208. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12194>
- Kirzner, I. M. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. *Journal of Chemical Information and Modeling* (Vol. 53).
<https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Kitching, J., Blackburn, R., Smallbone, D., & Dixon, S. (2009). Business strategies and performance during difficult economic condition. *Urn 09/1031*, 68.
- Kolvreid, L., & Isaksen, E. (2006). New business start-up and subsequent entry into self-employment. *Journal of Business Venturing*, 21(6), 866–885.
<https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2005.06.008>
- Kooij, D. T. A. M., De Lange, A. H., Jansen, P. G. W., Kanfer, R., & Dikkers, J. S. E. (2011). Age and work-related motives: Results of a meta-analysis. *Journal of Organizational Behavior*, 32(2), 197–225. <https://doi.org/10.1002/job.665>
- Krueger, N., Reilly, M.D., & Carsrud, A. . (1993). Entrepreneurial intentions: Applying the theory of planned behaviour. *Entrepreneurship and Regional Development*, 5, 315–330.
- Krueger, N. F., Reilly, M. D., & Carsrud, A. L. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 15(5–6), 411–432.
[https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(98\)00033-0](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(98)00033-0)
- Lawrence, A., Clark, L., Labuzetta, J. N., Sahakian, B., & Vyakarnum, S. (2008). The innovative brain. *Nature*, 456(November), 168–169. <https://doi.org/10.1038/456168a>
- Levenson, H. (1973). Multidimensional locus of control in psychiatric patients. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 41(3), 397–404.
<https://doi.org/10.1037/h0035357>
- Levesque, M., & Minniti, M. (2006). The effect of aging on entrepreneurial behavior. *Journal of Business Venturing*, 21(2), 177–194.
<https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2005.04.003>
- Liñán, F., & Chen, Y. W. (2009). Development and cross-cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 33(3), 593–617. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2009.00318.x>
- Linley, P. A., & Joseph, S. (2004). Positive Change Following Trauma and Adversity: A Review. *Journal of Traumatic Stress*.
<https://doi.org/10.1023/B:JOTS.0000014671.27856.7e>
- Logan, J. (2009). Dyslexic entrepreneurs: The incidence; their coping strategies and their business skills. *Dyslexia*, 15(4), 328–346. <https://doi.org/10.1002/dys.388>

- Low, M. B., & MacMillan, I. C. (1988). Entrepreneurship: Past Research and Future Challenges. *Journal of Management*, 14(2), 139–161. <https://doi.org/10.1177/014920638801400202>
- Lowry, D. (2003). An investigation of student moral awareness and associated factors in two cohorts of an undergraduate business degree in a British University: Implications for business ethics curriculum design. In *Journal of Business Ethics* (Vol. 48, pp. 7–19). <https://doi.org/10.1023/B:BUSI.0000004383.81450.96>
- Luthans, F., Vogelgesang, G., & Lester, P. (2006). Developing the psychological capital of resilience. *Human Resource Development Review*, 5(1), 25–44. <https://doi.org/10.1177/1534484305285335>
- Luthar, S. S., Cicchetti, D., & Becker, B. (2015). The construct of resilience: a critical evaluation and guidelines for future work. *Child Development*, 71(3), 543–562. <https://doi.org/10.1111/1467-8624.00164>
- Markman, G. D., Baron, R. A., & Balkin, D. B. (2005). Are perseverance and self-efficacy costless? Assessing entrepreneurs' regretful thinking. *Journal of Organizational Behavior*. <https://doi.org/10.1002/job.305>
- Maroco, J. (2007). *Análise Estatística com utilização do SPSS*. Lisboa: Edições Sílabo.
- Martin, R. (2012). Regional economic resilience, hysteresis and recessionary shocks. *Journal of Economic Geography*, 12(1), 1–32. <https://doi.org/10.1093/jeg/lbr019>
- Masten, A. S. (2001). Ordinary magic: Resilience processes in development. *American Psychologist*, 56(3), 227–238. <https://doi.org/10.1037//0003-066X.56.3.227>
- Masten, A. S., Burt, K. B., & Coatsworth, J. D. (2006). Competence and Psychopathology in Development. In *Developmental Psychopathology: Second Edition* (Vol. 3, pp. 696–738). <https://doi.org/10.1002/9780470939406.ch19>
- McClelland, D. C. (1961). Characteristics of Entrepreneurs. In *The Achieving Society* (pp. 259–300). <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-375038-9.00091-1>
- McCrae, R. R., & Costa, P. T. (1987). Validation of the five-factor model of personality across instruments and observers. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52(1), 81–90. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.52.1.81>
- McCrae, R. R., & Costa, P. T. (1997). Personality trait structure as a human universal. *The American Psychologist*, 52(5), 509–16. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.52.5.509>
- McCrae, R. R., & John, O. P. (1992). An introduction to the five-factor model and its applications. *Journal of Personality*, 60(2), 175–215. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.1992.tb00970.x>
- Mcgee, J. E., Peterson, M., Mueller, S. L., & Sequeira, J. M. (2009). Entrepreneurial self-efficacy: Refining the measure. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 33(4), 965–988. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2009.00304.x>
- Miller, D., & Toulouse, J.-M. (1986). Chief Executive Personality and Corporate Strategy and Structure in Small Firms. *Management Science*, 32(11), 1389–1409. <https://doi.org/10.1287/mnsc.32.11.1389>
- Minola, T., Criaco, G., & Cassia, L. (2014). Are youth really different? New beliefs for old practices in entrepreneurship. *Int. J. Entrepreneurship and Innovation Management*, 18(23), 233259. <https://doi.org/10.1504/IJEIM.2014.062881>
- Modica, M., & Reggiani, A. (2015). Spatial Economic Resilience: Overview and

- Perspectives. *Networks and Spatial Economics*, 15(2), 211–233. <https://doi.org/10.1007/s11067-014-9261-7>
- Moreira, R. V. (2014). *O impacto da educação em empreendedorismo sobre intenção e comportamento empreendedor*. Universidade de Aveiro.
- Nabi, G., & Liñán, F. (2013). Considering business start-up in recession time: The role of risk perception and economic context in shaping the entrepreneurial intent. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 19(October 2015), 633–655. <https://doi.org/10.1108/IJEBr-10-2012-0107>
- Nyock Ilouga, S., Nyock Mouloungni, A. C., & Sahut, J. M. (2014). Entrepreneurial intention and career choices: The role of volition. *Small Business Economics*, 42(4), 717–728. <https://doi.org/10.1007/s11187-013-9524-6>
- Obschonka, M., Criaco, G., & Minola, T. (2016). Age, culture, and self-employment motivation. *Small Business Economics*, 46(2), 187–213. <https://doi.org/10.1007/s11187-015-9685-6>
- Obschonka, M., Silbereisen, R. K., & Schmitt-Rodermund, E. (2012). Explaining Entrepreneurial Behavior: Dispositional Personality ... *The Career Development Quarterly*, 60(June), 178–191. <https://doi.org/10.1002/j.2161-0045.2012.00015.x>
- Osborne, J. W., & Costello, A. B. (2009). Best practices in exploratory factor analysis: Four recommendations for getting the most from your analysis. *Pan-Pacific Management Review*, 12(2), 131–146. <https://doi.org/10.16373/j.cnki.ahr.150049>
- Palma, M. T. M. M. (2012). *A prossecução dos estudos: o papel da personalidade na tomada de decisão*. ISPA - Instituto Universitário Ciências Psicológicas, Sociais e da Vida.
- Park, D. C., & Huang, C.-M. (2010). Culture Wires the Brain: A Cognitive Neuroscience Perspective. *Perspectives on Psychological Science*, 5(4), 391–400. <https://doi.org/10.1177/1745691610374591>
- Pendall, R., Foster, K. A., & Cowell, M. (2010). Resilience and regions: Building understanding of the metaphor. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 3(1), 71–84. <https://doi.org/10.1093/cjres/rsp028>
- Pendall, R., Theodos, B., & Franks, K. (2012). Vulnerable people, precarious housing, and regional resilience: an exploratory analysis. *Housing Policy Debate*, 22(2), 271–296. <https://doi.org/10.1080/10511482.2011.648208>
- Pereira, A., & Patrício, T. (2016). *Guia Prático de Utilização SPSS - Análise de Dados para Ciências Sociais e Psicologia* (8ª Edição). Edições Sílabo.
- Peric, M., & Vitezic, V. (2016). Impact of global economic crisis on firm growth. *Small Business Economics*, 46(1), 1–12. <https://doi.org/10.1007/s11187-015-9671-z>
- Pestana, M. H., & Gageiro, J. N. (2008). *Análise de Dados para Ciências Sociais. A Complementaridade do SPSS. 5ª Edição Revista E Corrigida*. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Pettit, T. J. F. (2010). ENSURING SUPPLY CHAIN RESILIENCE: *Journal of Business Logistics*, (1), 1–21.
- Pimm, S. L. (1984). The complexity and stability of ecosystems. *Nature*, 307(26), 321–326. <https://doi.org/10.1038/315635c0>
- Pinheiro, D. (2004). A resiliência em discussão. *Psicologia Em Estudo*, 67–75.

<https://doi.org/10.1590/S1413-73722004000100009>

- Quinvy, L., & Campenhoudt, R. (2005). *Manual de Investigação em Ciências Sociais*. Lisboa: Gradiva.
- Rae, D. (2009). Entrepreneurship: too risky to let loose in a stormy climate? *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 10(2), 137–147. <https://doi.org/10.5367/000000009788161325>
- Rafferty, A., Rees, J., Sensier, M., & Harding, A. (2013). Growth and Recession: Underemployment and the Labour Market in the North of England. *Applied Spatial Analysis and Policy*, 6(2), 143–163. <https://doi.org/10.1007/s12061-013-9089-4>
- Raposo, I. de M. P. (2014). *Percursos de empreendedorismo e variáveis psicológicas*. Universidade de Lisboa.
- Rauch, A., & Frese, M. (2007). Let's put the person back into entrepreneurship research: A meta-analysis on the relationship between business owners' personality traits, business creation, and success. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 16(4), 353–385. <https://doi.org/10.1080/13594320701595438>
- Ribeiro, J. L. P., & Morais, R. (2011). ADAPTAÇÃO PORTUGUESA DA ESCALA BREVE DE COPING RESILIENTE. *PSICOLOGIA, SAÚDE & DOENÇAS*, 11 (1), 5–13.
- Rose, A. (2007). Economic resilience to natural and man-made disasters: Multidisciplinary origins and contextual dimensions. *Environmental Hazards*, 7(4), 383–398. <https://doi.org/10.1016/j.envhaz.2007.10.001>
- Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs: General and Applied*, 80(1), 1–28. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Rutter, M. (2007). Resilience, competence, and coping. *Child Abuse and Neglect*, 31(3), 205–209. <https://doi.org/10.1016/j.chiabu.2007.02.001>
- Rutter, M. (2012). Resilience as a dynamic concept. *Development and Psychopathology*, 24, 335–344. <https://doi.org/10.1017/S0954579412000028>
- Santos, C. B. de S. (2012). *Agilidade e Resiliência na Gestão da Cadeia de Abastecimento. Proposta de Framework*. Universidade Nova de Lisboa. Retrieved from https://run.unl.pt/bitstream/10362/7952/1/Santos_2012.pdf
- Sarasvathy, S. D. (2004). The questions we ask and the questions we care about: Reformulating some problems in entrepreneurship research. *Journal of Business Venturing*, 19(5), 707–717. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2003.09.006>
- Schaick, V. L., Kovacik, K., Hallman, K., Diaz, M., & Morrison, S. (2007). Personality as a Potential Predictor of Academic Satisfaction. *Psi Chi Journal of Undergraduate Research*, 12(2), 46–50. Retrieved from <http://www.library.umaine.edu/auth/EZProxy/test/authej.asp?url=http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=a9h&AN=25385136&site=ehost-live>
- Scheier, M. F., & Carver, C. S. (1985). Optimism, coping, and health: assessment and implications of generalized outcome expectancies. *Health Psychology*, 4(3), 219–247. <https://doi.org/10.1037/0278-6133.4.3.219>
- Schumpeter, J. (1934). The theory of economic development. *Joseph Alois Schumpeter*, 61–116.

- Sequeira, J., Mueller, S. L., & McGee, Jeffrey, E. (2007). the Influence of Social Ties and Self-Efficacy in Forming Entrepreneurial in. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 12(3), 275. <https://doi.org/10.1142/S108494670700068X>
- Shane, S. (1995). Is the independent entrepreneurial firm a valuable organizational form? *Academy of Management Journal*, (0001-4273), 110-113. <https://doi.org/10.5465/AMBPP.1995.17536351>
- Shane, S. (2004). A general theory of entrepreneurship. *Booksgooglecom*, 327. <https://doi.org/10.4337/9781781007990>
- Shane, S., Locke, E. A., & Collins, C. J. (2003). Entrepreneurial motivation. *Human Resource Management Review*. [https://doi.org/10.1016/S1053-4822\(03\)00017-2](https://doi.org/10.1016/S1053-4822(03)00017-2)
- Shapiro, A., & Sokol, L. (1982). The Social Dimensions of Entrepreneurship, in The Encyclopaedia of Entrepreneurship. In *Encyclopedia of Entrepreneurship* (pp. 72-90). <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199546992.003.0019>
- Simmie, J., & Martin, R. (2010). The economic resilience of regions: Towards an evolutionary approach. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 3(1), 27-43. <https://doi.org/10.1093/cjres/rsp029>
- Sinclair, V. G., & Wallston, K. A. (2004). The development and psychometric evaluation of the Brief Resilient Coping Scale. *TL - 11. Assessment*, 11 VN-r(1), 94-101. <https://doi.org/10.1177/1073191103258144>
- Smith, A. (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Book (Vol. 2). <https://doi.org/10.2307/2221259>
- Srivastava, S., John, O. P., Gosling, S. D., & Potter, J. (2003). Development of personality in early and middle adulthood: Set like plaster or persistent change? *Journal of Personality and Social Psychology*, 84(5), 1041-1053. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.84.5.1041>
- Stein, H. (2008). Does Mentalizing Promote Resilience? In *Handbook of Mentalization-Based Treatment* (pp. 307-326). <https://doi.org/10.1002/9780470712986.ch16>
- Stevenson, R. J., Crawley, R. a., & Kleinman, D. (1994). *Thematic roles, focus and the representation of events*. *Language and Cognitive Processes* (Vol. 9). <https://doi.org/10.1080/01690969408402130>
- Sutcliffe, K. M., & Vogus, T. J. (2003). Organizing for resilience. *Positive Organizational Scholarship: Foundations of a New Discipline*, 94-110. <https://doi.org/10.1016/j.mnl.2011.07.004>
- Tchombe, T. M. S., Shumba, A., Lah Lo-oh, J., Gakuba, T.-O., Zinkeng, M., & Teku, T. T. (2012). Psychological undertones of family poverty in rural communities in Cameroon: resilience and coping strategies. *Psychological Society of South Africa*, 42(2), 232-242. <https://doi.org/10.1177/008124631204200210>
- Tedeschi, R. G., & Calhoun, L. G. (2004). Posttraumatic growth: Conceptual foundations and empirical evidence. *Psychological Inquiry*, 15, 1-18. https://doi.org/10.1207/s15327965pli1501_01
- Thompson, E. R. (2009). Individual entrepreneurial intent: Construct clarification and development of an internationally reliable metric. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 33(3), 669-694. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2009.00321.x>
- Van Praag, C. M. (1999). Some classic views on entrepreneurship. *Economist*, 147(3), 311-335. <https://doi.org/10.1023/A:1003749128457>

- Walsh, F. (2007). Traumatic loss and major disasters: Strengthening family and community resilience. *Family Process*, 46(2), 207–227. <https://doi.org/10.1111/j.1545-5300.2007.00205.x>
- Wang, W., Lu, W., & Millington, J. K. (2011). Determinants of Entrepreneurial Intention among College Students in China and USA. *Journal of Global Entrepreneurship Research, Winter & Spring*, 1(1), 35–44. <https://doi.org/10.5430/ijhe.v3n4p106>
- Williams, N., & Vorley, T. (2014). Economic resilience and entrepreneurship: lessons from the Sheffield City Region. *Entrepreneurship & Regional Development*. Taylor & Francis. <https://doi.org/10.1080/08985626.2014.894129>
- Williams, N., & Vorley, T. (2015). The impact of institutional change on entrepreneurship in a crisis-hit economy: the case of Greece. *Entrepreneurship & Regional Development*, 27(1–2), 28–49. <https://doi.org/10.1080/08985626.2014.995723>
- Williamson, O. (1975). Markets and hierarchies. *New York*, 26–30.
- Williamson, O. E. (1987). The economic institutions of capitalism: Firms markets, relational contracting Oliver E. Williamson, (The Free Press, New York, 1985) pp. xiv + 450, 25.00. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 8, 316–318. [https://doi.org/10.1016/0167-2681\(87\)90011-4](https://doi.org/10.1016/0167-2681(87)90011-4)
- 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. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2007.00179.x>
- Wu, S., Matthews, L., & Dagher, G. K. (2007). Need for achievement, business goals, and entrepreneurial persistence. *Management Research News*, 30(2001), 928–941. <https://doi.org/10.1108/01409170710833358>
- Yunes, M. A. M. (2003). Psicologia positiva e resiliência: o foco no indivíduo e na família. *Psicologia Em Estudo*, 75–84. <https://doi.org/10.1590/S1413-73722003000300010>
- Zenghelis, D. (2012). “A strategy for restoring confidence and economic growth through green investment and innovation.” *Grantham Research Institute on Climate Change and the Environment*, (April), 1–32.
- Zhang, D. Di, & Bruning, E. (2011). Personal characteristics and strategic orientation: entrepreneurs in Canadian manufacturing companies. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 17(1), 82–103. <https://doi.org/10.1108/13552551111107525>
- Zhao, H., & Seibert, S. E. (2006). The big five personality dimensions and entrepreneurial status: a meta-analytical review. *The Journal of Applied Psychology*, 91(2), 259–71. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.91.2.259>
- Zhao, H., Seibert, S. E., & Hills, G. E. (2005). The mediating role of self-efficacy in the development of entrepreneurial intentions. *Journal of Applied Psychology*, 90(6), 1265–1272. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.90.6.1265>

ANEXOS

Anexo A – Questionário

A personalidade e a intenção empreendedora

Este Projeto de Investigação tem como finalidade a realização do Mestrado em Gestão na Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.

O questionário é anónimo e os dados serão somente utilizados para fins académicos e serão tratados de forma agregada, salvaguardando a confidencialidade das respostas.

É importante que responda a todas as questões, caso contrário o questionário não poderá ser considerado válido para o tratamento estatístico.

Não existem respostas corretas nem respostas incorrectas.

Apenas se pretende obter a sua opinião.

Não necessita de pensar durante muito tempo sobre as questões.

Se alguma questão lhe parecer de difícil resposta, responda o melhor que puder sem nunca deixar de responder a todas questões.

Agradecemos a sua preciosa colaboração na nossa investigação.

Maria Catarino
Faculdade de Economia
Universidade de Coimbra
E-mail: mjtns.catarino@gmail.com

*Obrigatório

Fatores Sócio-Demográficos

1. Sexo *

Marcar apenas uma oval.

- Masculino
 Feminino

2. Idade *

Marcar apenas uma oval.

- 20 - 24 anos
 25 - 30 anos
 31 - 36 anos
 36 - 40 anos
 41 - 45 anos
 46 - 50 anos
 51 - 55 anos
 56 - 60 anos
 61 - 65 anos
 66 ou mais

3. Estado Civil *

Marcar apenas uma oval.

- Solteiro
 Casado (a)
 Divorciado (a)
 Viúvo (a)

4. Rendimento mensal líquido *

Marcar apenas uma oval.

- Sem remuneração
- Até 500 Euros
- De 501 a 700 Euros
- De 701 a 900 Euros
- De 901 a 1100 Euros
- De 1101 a 2000 Euros
- Mais de 2001 Euros

5. Nível de escolaridade completo

Marcar apenas uma oval.

- 4º ano
- 6º ano
- 9º ano
- 12º ano
- Bacharelato
- Licenciatura
- Pós-Graduação
- Mestrado
- Doutoramento

6. Tem ou está a frequentar um curso superior? *

Marcar apenas uma oval.

- Sim
- Não *Após a última pergunta desta secção, passe para a pergunta 1.*

7. Se respondeu afirmativamente à questão anterior, de que área é o seu curso?

Marcar apenas uma oval.

- Gestão / Economia
- Direito
- Saúde
- Engenharia
- Ciências e Tecnologia
- Educação
- Letras
- Outra: _____

8. Quantos anos de experiência profissional tem? *

Marcar apenas uma oval.

- Não tenho experiência profissional
- Menos de 1 ano
- De 1 a 6 anos
- De 7 a 12 anos
- De 13 a 18 anos
- De 19 a 24 anos
- De 25 a 30 anos
- Mais de 30 anos

9. Atualmente, está empregado? *

Marcar apenas uma oval.

- Sim
- Não

10. Quantos familiares próximos (pais, irmãos, tios, primos) são empresários? *

Marcar apenas uma oval.

- Não tenho empresários na família
- 1
- 2
- 3
- 4
- Outra: _____

11. B – Intenção empreendedora *

Por favor, seleccione numa escala, indicando o seu grau de concordância/discordância com cada uma das afirmações, de acordo com a seguinte graduação
Marcar apenas uma oval por linha.

	1 Discordo totalmente	2 Discordo	3 Discordo parcialmente	4 Não concordo nem discordo	5 Concordo parcialmente	6 Concordo	7 Concordo totalmente
B1. Criar uma empresa e mantê-la em funcionamento, seria fácil para mim	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
B2. A carreira de empreendedor parece-me pouco atrativa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
B3. Os meus amigos aprovariam a minha decisão de criar uma empresa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
B4. Estou disposto a ser empreendedor a todo o custo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
B5. Creio que seria totalmente incapaz de criar uma empresa viável Linha 5	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
B6. Vou esforçar-me para criar e dirigir a minha própria empresa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
B7. Estou preparado para controlar o processo de criação de uma nova empresa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
B8. A minha família aprovaria a minha decisão de criar uma empresa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
B9. Tenho sérias dúvidas sobre a hipótese de criar uma empresa algum dia	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
B10. Se tivesse oportunidade e recursos, adoraria criar uma empresa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
B11. Os meus colegas aprovariam a minha decisão de criar uma empresa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

	1 Discordo totalmente	2 Discordo	3 Discordo parcialmente	4 Não concordo nem discordo	5 Concordo parcialmente	6 Concordo	7 Concordo totalmente
B12. Tendo várias opções, preferia ser qualquer coisa que não empreendedor	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
B13. Estou decidido a criar uma empresa no futuro	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
B14. Se tentar criar uma empresa, terei uma alta probabilidade de ser bem-sucedido	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
B15. Ser empreendedor dar-me-ia grande satisfação	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
B16. Para mim, seria muito difícil desenvolver uma ideia de negócio	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
B17. O meu objetivo profissional é ser empresário	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
B18. Ser empreendedor dar-me-ia mais vantagens do que inconvenientes	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
B19. Tenho muito poucas intenções de criar uma empresa algum dia	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
B20. Conheço todos os detalhes práticos necessários para criar uma empresa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

12. C - Resiliência *

Por favor, seleccione numa escala, indicando o seu grau de concordância/discordância com cada uma das afirmações, de acordo com a seguinte graduação
Marcar apenas uma oval por linha.

	1 Discordo totalmente	2 Discordo	3 Discordo parcialmente	4 Não concordo nem discordo	5 Concordo parcialmente	6 Concordo	7 Concordo Totalmente
C1. Procuo formas criativas de superar situações difíceis	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
C2. Independentemente do que me possa acontecer, acredito que posso controlar as minhas reacções	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
C3. Acredito que posso crescer positivamente lidando com situações difíceis	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
C4. Procuo activamente formas de substituir as perdas que encontro na vida	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

13. D - Otimismo *

Por favor, selecione numa escala, indicando o seu grau de concordância/discordância com cada uma das afirmações, de acordo com a seguinte graduação
Marcar apenas uma oval por linha.

	1 Discordo totalmente	2 Discordo	3 Discordo parcialmente	4 Não concordo nem discordo	5 Concordo parcialmente	6 Concordo	7 Concordo totalmente
D1. Em alturas e momentos de incerteza, eu geralmente espero o melhor	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
D2. Para mim, é fácil relaxar	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
D3. Se qualquer coisa me poder correr mal, vai ser mesmo assim	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
D4. Sou sempre optimista em relação ao meu futuro	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
D5. Gosto imenso dos meus amigos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
D6. Para mim, é importante manter-me ocupado(a)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
D7. Raramente espero que as coisas me corram da maneira que eu quero	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
D8. Não fico aborrecido(a) muito facilmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
D9. Raramente espero que me aconteçam coisas boas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
D10. Em geral, espero que me aconteçam mais coisas boas do que más	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

14. E - Tolerância ao Risco *

Por favor, selecione numa escala, indicando o seu grau de concordância/discordância com cada uma das afirmações, de acordo com a seguinte graduação
Marcar apenas uma oval por linha.

	1 Discordo totalmente	2 Discordo	3 Discordo parcialmente	4 Não concordo nem discordo	5 Concordo parcialmente	6 Concordo	7 Concordo totalmente
E1. Eu receio investir as minhas poupanças no meu próprio negócio e, em caso de insucesso, poder vir perdê-lo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
E2. A incerteza de uma remuneração fixa impede-me de criar o meu próprio negócio	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
E3. Eu receio trabalhar por conta própria porque considero que seja um emprego instável	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
E4. Eu tenho medo de não ser capaz de gerir uma organização e entrar em falência	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

15. G - Percepção do risco *

Por favor, selecione numa escala, indicando o seu grau de concordância/discordância com cada uma das afirmações, de acordo com a seguinte graduação:

Marcar apenas uma oval por linha.

	1 Discordo totalmente	2 Discordo	3 Discordo parcialmente	4 Não concordo nem discordo	5 Concordo parcialmente	6 Concordo	7 Concordo totalmente
G1. Iniciar um novo negócio é muito arriscado	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
G2. Eu vejo a possibilidade de iniciar um negócio como uma potencial oportunidade a seguir	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
G3. A probabilidade de um novo negócio correr mal é muito alta	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
G4. Se eu não começar o meu próprio negócio, posso estar a perder uma grande oportunidade	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
G5. Há uma grande incerteza em prever o quão bem um negócio vai correr	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
G6. Em geral, vejo a opção de iniciar um negócio como algo positivo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
G7. O risco global de um novo negócio é alto	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

16. F - Auto-eficácia *

Em comparação com os outros, em ambiente escolar ou em ambiente de trabalho, como é que se considera em relação a:

Marcar apenas uma oval por linha.

	1 Muito Pior	2 Um pouco pior	3 O mesmo	4 Um pouco melhor	5 Muito melhor
F1. Ser capaz de resolver problemas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
F2. Tomar decisões	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
F3. Gerir dinheiro	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
F4. Ser criativo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
F5. Convencer as pessoas a concordarem comigo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
F6. Ser um líder	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

17. H - Locus of control *

Por favor, seleccione numa escala, indicando o seu grau de concordância/discordância com cada uma das afirmações, de acordo com a seguinte graduação:
Marcar apenas uma oval por linha.

	1 Discordo totalmente	2 Discordo	3 Discordo parcialmente	4 Não concordo nem discordo	5 Concordo parcialmente	6 Concordo	7 Concordo totalmente
H1. O sucesso na vida, como nos negócios, depende em grande parte das minhas competências	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
H2. Quando atinjo os meus objectivos pessoais e/ou profissionais é porque trabalhei arduamente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
H3. A minha vida é o resultado das minhas acções	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>