Brazilian Journals of Business

Preditoras da propensão ao empreendedorismo

Predictive individual characteristics of entrepreneurship propensity

Recebimento dos originais: 12/06/2019
Aceitação para publicação: 28/06/2019

Loreni Maria dos Santos Braum
Doutora em Administração pela Universidade Nove de Julho - Uninove
Instituição: Universidade Estadual do Oeste do Paraná - Unioeste
Endereço: Rua Pernambuco, 1777, centro, Marechal Cândido Rondon – Paraná - Brasil
E-mail: lorenibraum@hotmail.com

Vânia Maria Jorge Nassif
Pós Doutorado na linha de Empreendedorismo e Competências Empreendedoras na FGV-SP
Doutora em Administração de Empresas pela Universidade Presbiteriana Mackenzie
Instituição: Universidade Nove de Julho - Uninove
Endereço: Av. Dr. Adolpho Pinto, 109 - Barra Funda, São Paulo – São Paulo- Brasil
E-mail: vania.nassif@gmail.com

RESUMO
O empreendedorismo desempenha papel relevante no desenvolvimento econômico. Em razão disso, desde a década de 1990 diferentes estudos foram conduzidos com o propósito de analisar as características individuais dos futuros empreendedores. Contudo, há diversidade na operacionalização e esta se reflete nos conceitos sem que haja consenso dos mesmos. Neste sentido, este estudo tem por objetivo analisar as definições e operacionalizações contidas no construto propensão ao empreendedorismo e seus correlatos, visando identificar as características individuais preditoras de quem poderá tornar-se empreendedor no futuro. A base teórica trata do construto propensão ao empreendedorismo e de três construtos correlatos: inclinação ao empreendedorismo, orientação empreendedora individual e tendência ao empreendedorismo, apresentando as definições e as características individuais usadas para operaciopnalizá-los. Quanto à metodologia, é empregada a abordagem qualitativa e o tratamento dos dados se deu por meio da análise de conteúdo temática. Os resultados revelam que, enquanto alguns estudos contidos nestes construtos teóricos analisam características individuais de futuros empreendedores no âmbito predisposicional, ou seja, em um estágio que antecede a intenção de empreender, outros analisam a própria intenção de empreender. No entanto, as análises indicam que a ideia central defendida está na predisposição individual para empreender. A despeito da diversidade de estudos que analisaram a influência de fatores do contexto em que os indivíduos estão inseridos, como relacionados com a propensão ao empreendedorismo, ressalta-se que o presente estudo se centra na identificação das características no nível individual. Por meio da análise de conteúdo são selecionadas as características individuais mais recorrentes que foram analisadas nestes estudos para identificar futuros empreendedores, nos seguintes quesitos: com relação positiva: comportamento inovador, necessidade de autonomia, necessidade de realização, proatividade, lócus de controle interno, tolerância à ambiguidade, propensão ao risco e autoeficácia e, com relação negativa: lócus de controle externo, intolerância à ambiguidade e aversão ao risco. Este estudo contribui para a teoria ao apresentar um conjunto de características individuais mais relevantes para a identificação de futuros empreendedores. Fornece também, para estudos posteriores, elementos para o desenvolvimento de uma escala para mensuração da propensão ao empreendedorismo e seus antecedentes e, ainda,

Brazilian Journals of Business

possibilita o desenvolvimento e validação de um modelo teórico das relações entre as características individuais e a propensão ao empreendedorismo.

Palavras-chave: Entrepreneurship Propensity, Individual Characteristics, Future Entrepreneurs

ABSTRACT
Entrepreneurship plays a relevant role in economic development. As a result, since the 1990s, different studies have been conducted with the purpose of analyzing the individual characteristics of future entrepreneurs. However, there is diversity in operationalization and it is reflected in the concepts without their consensus. In this sense, this study aims to analyze the definitions and operationalizations contained in the construct propensity to entrepreneurship and its correlates, aiming to identify the individual predictor characteristics of who may become entrepreneur in the future. The theoretical basis deals with the construct propensity to entrepreneurship and three related constructs: inclination to entrepreneurship, individual entrepreneurial orientation and tendency to entrepreneurship, presenting the definitions and individual characteristics used to operate them. As for the methodology, the qualitative approach is employed and the data treatment was through thematic content analysis. The results show that while some studies contained in these theoretical constructs analyze individual characteristics of future entrepreneurs in the predispositional scope, that is, at a stage that precedes the intention to undertake, others analyze the very intention to undertake.However, the analyzes indicate that the central idea defended lies in the individual predisposition to undertake. Despite the diversity of studies that analyzed the influence of factors of the context in which individuals are inserted, as related to the propensity for entrepreneurship, it is noteworthy that the present study focuses on the identification of characteristics at the individual level. Through content analysis are selected the most recurrent individual characteristics that were analyzed in these studies to identify future entrepreneurs, in the following aspects: with positive relation: innovative behavior, need for autonomy, need for achievement, proactivity, locus of internal control, tolerance ambiguity, risk propensity and self-efficacy and, with negative relation: locus of external control, ambiguity intolerance and risk aversion. This study contributes to the theory by presenting a set of individual characteristics most relevant for identifying future entrepreneurs. It also provides, for further studies, elements for the development of a scale to measure entrepreneurship propensity and its antecedents, and also enables the development and validation of a theoretical model of the relationships between individual characteristics and entrepreneurship propensity.

Keywords: Gender Diversity, Capital Structure, Board of Directors.

1 INTRODUÇÃO

O empreendedorismo é um tema que desperta interesse tanto nas economias desenvolvidas quanto nas em desenvolvimento. Em razão disso, o interesse das pesquisas nesta área aumentou nos últimos anos (Chaudhary, 2017). Embora Gartner (1988) tenha ressalvado que, por mais de dez anos, tentou-se definir o empreendedor, mas não foi possível em razão da inexistência de uma definição comum, concluindo que, ao invés de definir quem é o empreendedor (abordagem do traço), a preocupação deveria voltar-se a responder questões mais amplas e contextuais (abordagem comportamental) que revelassem como as organizações surgem, quais habilidades específicas de

criação de uma organização um empreendedor deveria conhecer e como essas habilidades poderiam ser adquiridas. Pesquisas posteriores complementam que se faz necessário voltar novamente a atenção para o indivíduo (McKenzie, Ugbah, & Smothers, 2007). Desta forma, se torna relevante a realização de pesquisas que possibilitem a identificação de características individuais presentes nos futuros empreendedores.

Na literatura sobre empreendedorismo são encontrados diferentes tipos de interpretações deste termo, pois os estudiosos as apresentam com base em diferentes contextos e percepções (Mustapha, & Selvaraju, 2015). Pesquisas anteriores ressaltam a necessidade de investigações sobre as características dos empreendedores e futuros empreendedores (Dada, 2015; Vantilborgh, Joly, & Pepermans, 2015; Bolton, & Lane, 2012; Kollmann, Christofor, & Kuckertz, 2007; Gurol, & Atsan, 2006; Koh, 1996). Mas, de forma semelhante ao que ocorre quanto à falta de consenso para definir o termo empreendedorismo, embora o escopo seja traçar o perfil dos futuros empreendedores, percebe-se que pesquisas anteriores analisam diferentes características individuais (Chaudhary, 2017; Van Ness, & Seifert, 2016; Dada, 2015; Canziani, Welsh, Hsieh, & Tullar, 2015; Bolton, & Lane, 2012; Chelariu, Brashear, Osmonbekov, & Zait, 2008; Kollmann, & Kuckertz, 2007; Rauch, & Frese, 2007; Miner, 2000; Koh, 1996), usando diferentes denominações para os construtos, os quais foram chamados de propensão ao empreendedorismo, inclinação ao empreendedorismo, orientação empreendedora individual e tendência ao empreendedorismo, mas conceitualmente as definições por eles apresentadas guardam semelhanças entre si.

Quanto à operacionalização destes construtos, são usadas diversas características individuais e contextuais para identificar quem poderá tornar-se empreendedor no futuro. Rauch e Frese (2007), por exemplo, concluíram que a necessidade de realização, autoeficácia, inovação, necessidade de autonomia e a proatividade são traços significativamente correlacionados com o empreendedor (criação de negócios). No entanto, argumentam que essas relações apresentam tamanho moderado, por isso sugerem que novas pesquisas sejam realizadas. Além disso, ressalvam que duas características, frequentemente, presentes na literatura sobre empreendedorismo - lócus de controle interno e a assunção de riscos, apresentam resultados controversos (Rauch, & Frese, 2007).

Outra assertiva identificada nos estudos induz à compreensão de que os indivíduos nascem empreendedores e melhoram no decorrer da vida (Timmons, Spinelli, & Tan, 1994). Além disso, Zeffane (2013, p.78) considera que os indivíduos com potencial para se tornarem empreendedores "se percebem como capazes e psicologicamente equipados para enfrentar os desafios do empreendedorismo". Assim, ressalta-se que ao analisar e selecionar um conjunto de características individuais antecendentes da propensão ao empreendedorismo, o presente estudo contribui para a teoria, uma vez que não há consenso

sobre a influência de algumas características individuais na identificação de futuros empreendedores, bem como na operacionalização dos construtos.

Gartner (1985) destaca que o empreendedorismo necessita ser visto por quatro ângulos distintos, sendo eles: o indivíduo (as pessoas envolvidas no início da organização), o processo (as ações empreendidas pelos indivíduos para iniciar o novo empreendimento), a organização em si (o tipo de empresa que começou) e o ambiente em que a organização está inserida (a situação envolvendo e influenciando a nova organização). Complementando esta visão Julien (2017) apresenta a pirâmide do empreendedor, cujo o propósito é o de lhe fornecer informações, formação em redes e inovação, considerando o empreendedor como o centro, a organização, o ambiente, o meio e também o fator tempo. Porém, cabe ressaltar que embora o processo empreendedor seja complexo e influenciado por diversos fatores externos, a decisão de empreender está centrada no indivíduo, pois é ele que estabelece e dirige o empreendimento.

O nível de análise depende também dos interesses e do grau de detalhamento que se busca em uma pesquisa. McClelland (1961), um dos primeiros estudiosos sobre o comportamento do empreendedor, pesquisou o nível individual. Posteriormente, diversos estudos centraram-se na identificação de características individuais que diferenciam empreendedores de não empreendedores (Ferreira, Jalali, Bento, Marques, & Ferreira, 2017; Mustapha, & Selvaraju, 2015; Vantilborgh, Joly, & Pepermans, 2015; Bolton, & Lane, 2012; Othman, Mutalib, Ahmad, & Ismail, 2007; Kollmann, Christofor, & Kuckertz, 2007; Gürol, & Atsan, 2006; Koh, 1996). A justificativa dos autores cujas análises focam no nível individual é a de que pelo fator de ser o indivíduo que cria um novo negócio, ele é o agente fundamental. Assim, a análise no nível individual é relevante tanto na fase preliminar da criação de um novo negócio, quanto no decorrer das atividades daquele empreendimento, visão com a qual o presente estudo concorda.

Uma busca na base de dados *Scopus* revelou que além da propensão ao empreendedorismo, outros três construtos são usados em pesquisas que buscaram identificar futuros empreendedores, os quais são: inclinação para o empreendedorismo, orientação empreendedora individual e tendência para o empreendedorismo. Em razão disso, quando se buscou selecionar as características individuais relevantes para identificar futuros empreendedores, optou-se por analisar estes quatro construtos, optando-se pelo uso da denominação propensão ao empreendedorismo e considerando os outros três como sendo seus correlatos.

A lacuna a ser estudada, centra-se na identificação de quais são as caraterísticas individuais que predizem a propensão ao empreendedorismo, pois as definições contidas no construto propensão ao empreendedorismo e seus correlatos guardam, na literatura, semelhanças entre si, mas há diversidade e

até mesmo controvérsias nas características usadas para operacionalizar estes construtos. Quanto à semelhança dos construtos destacam-se os os estudos de Bolton e Lane (2012) cuja orientação, propensão e tendência são mencionadas no decorrer do texto, induzindo a entendê-las como sendo sinônimas, assim como no estudo de Cromie, Callaghan e Jansen (1992) em que tendência e inclinação também aparecem no texto como sinônimos. No entanto, operacionalmente, não há consenso sobre um conjunto de características individuais a ser usado para identificar futuros empreendedores, nem como estas características relacionam-se com a propensão ao empreendedorismo, pois acredita-se que algumas delas possam se relacionar de forma direta e outras de forma indireta.

O presente estudo segue o fluxo de pesquisas cujo nível de análise é o individual, buscando selecionar um conjunto de características individuais antecedentes da propensão ao empreendedorismo. Diante disso, surge o seguinte questionamento: Quais são as características individuais antecedentes da propensão ao empreendedorismo?

Assim, o objetivo deste estudo consiste em analisar as definições e operacionalizações contidas no construto propensão ao empreendedorismo e seus correlatos, para identificar as características individuais preditoras de quem poderá tornar-se empreendedor no futuro. Para tanto, é usado o procedimento de análise de conteúdo temática (Bardin, 2010) com abordagem qualitativa, cujo detalhamento dos critérios adotados para a seleção e análise é apresentado na seção de metodologia.

Para o presente estudo, tendo por base Chelariu, Brashear e Zait (2008), Khanduja e Kaushik (2009) e Brazeal (1993) a Propensão ao Empreendedorismo é definida como sendo: a predisposição favorável de um indivíduo para criação de novos empreendimentos sem, necessariamente, considerar as adversidades futuras, refletindo, portanto, um sentimento favorável que ainda não chega a ser a intenção de empreender, mas poderá tornar-se futuramente.

Quanto à estrutura, além desta introdução, este estudo está organizado da seguinte forma: na seção a seguir apresenta-se a fundamentação teórica e, em seguida, os procedimentos metodológicos adotados. Posteriormente, apresenta-se a análise de conteúdo das publicações e, por fim, as conclusões, contribuições e sugestões para futuras pesquisas.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Ao longo dos anos, especialmente da década de 1990 em diante, pesquisadores concentraram-se em identificar caracteríticas individuais (Ferreira, Jalali, Bento, Marques, & Ferreira, 2017; DeGennaro, Wright, Panza, 2016; Vantilborgh, Joly, & Pepermans, 2015; Gürol, & Atsan, 2006; Koh, 1996), fatores

demográficos (Goktan, & Gupta, 2015) e fatores contextuais (Mustapha, & Selvaraju, 2015; Joardar, & Wu, 2011; Ahmed, Nawaz, & Ramzan, 2011), bem como elaborar instrumentos de mensuração (Bolton, & Lane, 2012; Caird, 2013; Keat, Selvarajah, & Meyer, 2011) que possibilitem predizer quem serão os futuros empreendedores. Tais discussões continuam sendo objeto de estudo. Chaudhary (2017), por exemplo, investigou a influência dos fatores disposicionais, demográficos, sociais e individuais na determinação da inclinação ao empreendedorismo, em que questiona se existem características únicas para um empreendedor e, se um empreendedor pode ser diferenciado de um não empreendedor.

Este estudo é motivado por um interesse sobre o porquê alguns indivíduos se interessarem pelo empreendedorismo e outros não. Para abordar as razões que justificam estas diferenças, buscou-se analisar o construto propensão ao empreendedorismo e seus correlatos (inclinação para o empreendedorismo, orientação empreendedora individual e tendência ao empreendedorismo), usados com o propósito de identificar futuros empreendedores, e como estas construções teóricas foram operacionalizadas em termos de características individuais consideradas preditoras na identificação de futuros empreendedores.

2.1 PROPENSÃO AO EMPREENDEDORISMO

Uma propensão é uma tendência ou inclinação natural para se comportar de determinada maneira (Smith, Conley, Smith, & McElwee, 2016). A propensão ao empreendedorismo, portanto, refere-se à propensão ou inclinação para se comportar de modo empreendedor (Smith *et al.*, 2016) ou para o autoemprego (Chavan, & Taska, 2017). Também pode ser definida como sendo "a predisposição favorável de um indivíduo para criação de novos empreendimentos" (Chelariu *et al.*, 2008, p. 406).

A predisposição para a ação é um antecedente da intenção (Shapero, & Sokol, 1982; Krueger, Reilly, & Casrud, 2000; Sušanj, Jakopec, & Miljković Krečar, 2015). As intenções, por sua vez, são preditoras da ação de empreender (Krueger, & Brazeal, 1994). Um exemplo é o modelo teórico de Shapero e Sokol (1982), no qual a propensão para a ação é um antecedente da intenção em empreender. Em outro estudo, observou-se que características empreendedoras, compostas por potencial empreendedor e propensão empreendedora, afetam o nível de autoeficácia empreendedora e a desejabilidade do empreendedorismo e têm efeito direto e indireto sobre as intenções empreendedoras (Sušanj, Jakopec, & Krečar, 2015). Todavia, diversos estudos não analisaram a propensão empreendedora como antecedente da intenção de empreender, o que pode estar provocando os resultados contraditórios em relação às características que afetam ou não a propensão ao empreendedorismo, pois por vezes acabam usando itens que remetem à intenção de empreender em estudos cujo próposito é de

mensurar a propensão para o empreendedorismo (Miner, 2000; Cowden, & Tang, 2017; Koellinger, Minniti, & Schade, 2007, por exemplo).

Os indivíduos propensos ao empreendedorismo, em alguns estudos, são classificados em: "potenciais empreendedores" e "empreendedores nascentes" (Cowden, & Tang, 2017; Koellinger, Minniti, & Schade, 2007; Langowitz, & Minniti, 2007; Koellinger, & Minniti, 2006). Os empreendedores potenciais são aqueles que estão tentando, sozinhos ou com outros indivíduos, começar um negócio próprio ou mesmo desenvolvendo uma nova proposta de negócio para seu empregador (nível de proposição de algum negócio), enquanto que empreendedores nascentes, são aqueles que, esperam ser proprietários de um novo empreendimento ou já estão desenvolvendo atividades em um empreendimento com fluxos de caixa positivos que pode cobrir despesas e salários durante três meses.

No tocante aos antecedentes da propensão empreendedora, são mensuradas características individuais como necessidade de autonomia (Chelariu *et al.*, 2008) e propensão para assimir riscos (Canziani, Welsh, Hsieh, & Tullar 2015); motivações que empurram e puxam os indivíduos do empreendedorismo (Chavan, & Taska, 2017) e a confiança em suas próprias habilidades (Köllinger, & Minniti, 2006; Koellinger, Minniti, & Schade, 2007; 2013; Langowitz, & Minniti, 2007; Susanj, Jakopec, & Krecar, 2015).

2.2 CONSTRUTOS CORRELATOS À PROPENSÃO AO EMPREENDEDORISMO

As análises evidenciaram que três construções teóricas são correlatas à propensão ao empreendedorismo, as quais são: inclinação para o empreendedorismo, orientação empreendedora individual e tendência para o empreendedorismo. A seguir são apresentadas cada uma destas contruções teóricas.

2.2.1 Inclinação para o Empreendedorismo

A inclinação para o empreendedorismo refere-se a "um desejo inato de entrar no empreendedorismo" sem levar em conta quaisquer restrições futuras. Sem esta inclinação positiva, um indivíduo não terá intenção de empreender mesmo diante de todos os fatores favoráveis (Khanduja, & Kaushik, 2009, p. 262).

Estudos revelam que algumas características empreendedoras predispõem os indivíduos às atividades empreendedoras e essas características os tornam diferentes dos não empreendedores (Koh, 1996). Pois, como destaca Chaudhary (2017), as pessoas são mais propensas a serem atraídas e sentirem-se satisfeitas em ocupações que coincidem com sua personalidade.

Em razão disso, a inclinação para o empreendedorismo é analisada por meio de características individuais como necessidade de realização, lócus de controle, propensão ao risco, tolerância à ambiguidade, autoconfiança e inovação (Koh, 1996; Chaudhary, 2017). Em outras palavras, os indivíduos com inclinação empreendedora são mais inovadores, mais confiantes, possuem maior lócus de controle interno e apresentam alta tolerância à ambiguidade (Chaudhary, 2017).

2.2.2 Orientação Empreendedora Individual - OEI

Os estudos sobre orientação empreendedora foram analisados, inicialmente no nível organizacional. Miller (1983) um dos primeiros pesquisadores a observar que o desempenho organizacional está associado à orientação empreendedora (OE). O comportamento empreendedor, no nível da organização, foi considerado por Covin e Slevin (1986) como um construto tridimensional composta pela inovação, assunção de riscos e proatividade. Além destas três dimensões, Lumpkin e Dess (1996) acrescentam mais duas, a autonomia e a agressividade competitiva. Esses pesquisadores foram os precursores no uso deste termo. Nesta perspectiva, a orientação empreendedora organizacional "consiste em processos, estruturas e/ou comportamentos que podem ser descritos como agressivos, inovadores, proativos, de risco ou de busca de autonomia" (Lumpkin, & Dess, 2000, p. 1056).

Posteriormente, outros estudos passaram a empregar este construto no nível individual (Bolton, & Lane, 2012, Bolton, 2012; DeGennaro, Wright, & Panza, 2016). No entanto, DeGennaro, Wright e Panza (2016) ressalvam que a orientação empreendedora é um construto pouco explorado neste nível de análise.

Ao tratar de orientação empreendedora individual, Kollmann, Christofor e Kuckertz (2007) explicam que o foco das análises não está no estágio de planejamento de um empreendimento concreto, mas sim, em um estágio "pré-nascente". Nesta fase, o indivíduo ainda não tem um plano explícito para a ação propriamente dita, mas já possui uma predisposição em relação ao empreendedorismo e, essa predisposição é o fator mais importante na fase pré-nascente (Kollmann, Christofor, & Kuckertz, 2007).

A pesquisa sobre orientação empreendedora no nível individual centra-se nas características e na atitude empreendedora que estimulam o desenvolvimento do empreendedorismo, estudando também as razões pelas quais alguns indivíduos descobrem e exploram oportunidades criando um empreendimento, enquanto outros não o fazem (Padilla-Meléndez, Fernández-Gámez, & Molina-Gómez, 2014). Por isso, a orientação empreendedora individual possibilita a identificação de indivíduos com características empreendedoras que os diferenciam dos não empreendedores, ou seja, os indivíduos que poderão ter, no

futuro, intenção de se tornarem empreendedores (Bolton, & Lane, 2012; Kollmann, Christofor, & Kuckertz, 2007).

No tocante a essas características empreendedoras, embora o conceito de orientação empreendedora tenha surgido com base em cinco dimensões (Miller, 1983; Lumpkin, & Dess, 1996), a maior parte dos estudos no nível individual concentram-se em investigar três dimensões, deixando de aprofundar o entendimento sobre o papel da autonomia e da agressividade competitiva (Zhang, Zhang, Cai, Li, Wei Huang, & Xu, 2014). Isso pode ser observado na definição de orientação empreendedora individual como a disposição individual de assumir riscos, ser inovador e pró-ativo (Kollmann, Christofor, & Kuckertz, 2007; Bolton, & Lane, 2012; Goktan, & Gupta, 2013).

Tais características tornam os indivíduos mais abertos à novidade e à mudança do que os que não estão orientados para o empreendedorismo. Assim, Gupta, Niranjan, Goktan e Eriskon (2016 citando Krueger, 2005) consideram que os indivíduos orientados para o empreendedorismo apresentam características particularmente relevantes para a compreensão de comportamentos individuais e escolhas do local de trabalho.

2.2.3 Tendência ao Empreendedorismo

Os indivíduos podem ser mais ou menos empreendedores dependendo de sua tendência e capacidade para se envolver em atividades e comportamentos empreendedores (Almeida, Ahmetoglu, & Chamorro-Premuzic, 2014). As tendências e habilidades empreendedoras são fortes antecedentes do empreendedorismo (Akhtar, Ahmetoglu, & Chamorro-Premuzic, 2013; Jakopec, Krecar, & Susanj, 2013; Almeida et al., 2014). De tal modo, a tendência ao empreendedorismo pode ser um forte preditor do comportamento empreendedor individual (Bird, 1988), pois refere-se à inclinação de um indivíduo para se comportar de forma empreendedora (Dada, 2015), demonstrando uma tendência geral para iniciar e gerenciar projetos (Caird, 2013). Essa tendência empreendedora consiste em um estado de espírito direcionando a atenção, experiência e ação de uma pessoa em direção a um objetivo específico ou um caminho para alcançar algo (Bird, 1988). Também pode ser definida como a possibilidade de trabalho autônomo e as tendências comportamentais no futuro (Luthje, & Franke, 2003).

Os estudos exploraram o mecanismo de formação da tendência empreendedora a partir de diferentes visões e os fatores que influenciam essa tendência são complexos. Até o momento, as pesquisas existentes analisaram principalmente os fatores psicológicos e ambientais que afetam a formação da tendência empreendedora individual (Yao, Wu, & Long, 2016).

Assim, esse referencial teórico apresenta algumas incongruências teóricas, mas que são discutidas por meio dos estudos ora apresentados nos resultados da pesquisa.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Trata-se de uma pesquisa qualitativa, tendo como procedimento a análise de conteúdo. Realizou-se uma busca na base de dados *Scopus* no período de 1970 buscando identificar estudos sobre o Construto Propensão ao Empreendedorismo e de seus correlatos, usando os seguintes termos: "*Entrepreneurial inclination* or *Individual entrepreneurial orientation* or *Entrepreneurial Tendencies* or *Entrepreneurial propensity"*, sem o uso de refinamentos nem de delimitação de tempo, área ou tipo de documento que resultou em 913 documentos.

Optou-se por refinar os resultados apenas aos artigos publicados em periódicos, livros e capítulos de livros, pois eles representam a maior parte (82,80%) dos 913 resultados da busca inicial, deixando excluídas as conferências, notas editorais, e outras. Ao realizar tal refinamento, a quantidade de publicações passou a ser de 756 documentos. Em seguida outra etapa de refinamento foi realizada, selecionando somente as seis áreas com maior quantidade de publicações e aderentes ao tema deste estudo, sendo elas: *Management and Accounting; Social Sciences; Economics, Econometrics and Finance; Engineering; Decision Sciences;* e *Psychology*, resultando em 715 documentos.

Por meio desse novo refinamento verificou-se a data das primeiras publicações sobre cada um dos quatro construtos. Com o termo *Entrepreneurial inclination*, surgiram 53 artigos e a primeira publicação foi em 1985, com *Individual entrepreneurial orientation*, surgiram 170 artigos, sendo a primeira publicação em 1971. Já *Entrepreneurial Tendencies*, resultou em 293 publicações e o ano da primeira publicação foi 1972, e ainda para *Entrepreneurial propensity*, 230 artigos, sendo a primeira publicação em 1968.

Destes 715 documentos foram analisados os títulos, resumos e palavras chave, constatando que as palavras, *entrepreneurial* e *propensity*, por exemplo, apareciam no texto, mas nem sempre se referiam a um construto em si, como se objetivava analisar. Em razão disso, mantendo as seis áreas com maior quantidade de publicações mencionadas anteriormente, procedeu-se a um novo refinamento da pesquisa para selecionar somente os que contivessem os seguintes termos em conjunto: "*Entrepreneurial inclination"* or "*Individual entrepreneurial orientation"* or *"Entrepreneurial Tendencies"* or *"Entrepreneurial propensity"*. Após este refinamento, restaram 113 documentos dos quais 95 são

artigos publicados em periódicos, 10 artigos publicados em conferências, 4 capítulos de livros e 4 revisões. Optou-se por analisar somente os artigos publicados em periódicos (95 documentos).

Percebe-se que desde a sua primeira publicação estes quatro construtos vêm apresentando continuidade e ocorreu aumento do uso dos termos na última década, pois o construto *"Entrepreneurial propensity"* é publicado desde 2000; *"Entrepreneurial inclination"*, desde 1996; *"Individual entrepreneurial orientation"* desde 2001; *e, "Entrepreneurial Tendencies"* desde 1992.

Observou-se ainda que estes 95 documentos da base *Scopus* estão publicados em 53 periódicos diferentes sendo: *International Entrepreneurship and Management Journal* (6), *Education and Training* (4), *Small Business Economics* (4), *International Journal of Entrepreneurship and Small Business* (3), *Journal of Small Business and Enterprise Development* (3), *Entrepreneurship and Regional Development* (2), *Entrepreneurship Theory and Practice* (2), *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research* (2), *Journal of Business Research* (2), *Journal of Managerial Psychology* (2) e outros periódicos com apenas 1 publicação em cada um deles.

Ressalta-se que, paralela à busca na base *Scopus*, realizou-se a busca na *Web of Science - WOS*, usando os mesmos construtos, por abranger um número menor de artigos publicados em periódicos. Assim, optou-se pela base *Scopus*.

Quanto aos procedimentos de análise do construto propensão ao empreendedorismo e seus correlatos, optou-se pela a abordagem qualitativa, empregando a análise de conteúdo. Este procedimento refere-se à análise do conteúdo das informações contidas nos textos com a finalidade de obter "indicadores (quantitativos ou não) que permitam a inferência de conhecimentos relativos às condições de produção/recepção (variáveis inferidas) destas mensagens" (Bardin, 2010, p. 47). A abordagem qualitativa analisa os dados contidos em documentos, neste caso, os artigos científicos, que não podem ser mensurados numericamente (Creswell, 2007). O foco das análises consistiu em verificar se as definições dos construtos apresentavam semelhanças entre si e, principalmente, identificar as características individuais mais recorrentes nos estudos, bem como dos itens usados para operacionalizar as características individuais. Estes dados foram agrupados em papéis de trabalho em planilhas do excel

Para a análise de conteúdo destes documentos, procedeu-se os seguintes passos: leitura prévia dos estudos selecionados; identificação das definições empregadas para o construto, quando apresentadas; identificação das características individuais usadas para identificar futuros empreendedores.

Finalizada esta etapa, observou-se que os quatro construtos, em termos de definição, guardam semelhanças entre si, o que justifica considerar que inclinação para o empreendedorismo, orientação empreendedora individual e tendência ao empreeendedorimo são correlatos ao construto propensão ao empreendedorismo. A seguir, são apresentados os resultados das análises.

4 RESULTADOS

As semelhanças e diferenças entre o contruto propensão ao empreendedorismo e seus correlatos abrem os resultados e, em seguida se apresenta o agrupamento das características individuais analisadas nos estudos.

4.1 SEMELHANÇAS E DIFERENÇAS IDENTIFICADAS NO CONSTRUTO PROPENSÃO AO EMPREENDEDORISMO E SEUS CORRELATOS

Em termos de semelhança, observou-se que o construto propensão ao empreendedorismo e seus correlatos têm como foco central a análise no nível individual. A principal diferença deste construto em relação aos outros três são encontradas em duas vertentes de estudos: na primeira estão os estudos que usam dados contidos nos relatórios do *Global Entrepreneurship Monitor – GEM* para tratar da situação atual do empreendedorismo, bem como para projetar tendências futuras e, na segunda, os que investigam características individuais para identificar futuros empreendedores. Estas duas vertentes têm como ponto de partida as definições e distinções de empreendedores potenciais e empreendedores nascentes contidas no *Global Entrepreneurship Monitor - GEM* (Koellinger, &Minniti, 2006; Koellinger, Minniti, & Schade, 2007; Cowden, & Tang, 2017, por exemplo). O monitoramento do empreendedorismo global começou no ano de 1999 e tem por finalidade apresentar de forma unificada a atividade empreendedora no mundo. Assim, alguns estudos do construto propensão ao empreendedorismo analisam dados contidos nos relatórios do GEM para traçar o perfil dos empreendedores e identificar aspectos contextuais que influenciam a atividade empreendedora, enquanto outros buscam identificar quem poderá tornar-se empreendedor no futuro. No entanto, de forma geral, predominam os estudos em termos de predisposição.

A propensão ao empreendedorismo refere-se à propensão ou inclinação para se comportar de modo empreendedor (Smith *et al.,* 2016) ou para o auto-emprego (Chavan, & Taska, 2017). Também pode ser definida como sendo “a predisposição favorável de um indivíduo para criação de novos empreendimentos” (Chelariu, Brashear, Osmonbekov & Zait, 2008, p. 406). Sua operacionalização ocorre por meio da análise de características demográficas e características individuais, dentre as quais se destacam: autoeficácia e confiança em suas habilidades empreendedoras, lócus de controle,

necessidade de autonomia, necessidade de realização, propensão para assumir riscos e reconhecimento de oportunidades.

Quanto ao reconhecimento de oportunidades, ressalta-se que há controvérsias se esta característica é um antecedente (Köllinger, & Minniti, 2006; Langowitz, & Minniti, 2007) ou um consequente (Koellinger, Minniti, & Schade, 2013) da propensão ao empreendedorismo. Além disso, os estudos de Köllinger e Minniti (2006) e Langowitz e Minniti (2007) têm como participantes, indivíduos que já planejavam ou estavam envolvidos com a criação de novos negócios. Isso sugere que, enquanto antecedente, o reconhecimento de oportunidades é um preditor da ação empreendedora e da intenção de empreender, mas não necessariamente da propensão.

Em termos de definição, a inclinação para o empreendedorismo refere-se à vontade inata de criar um negócio sem considerar as adversidades futuras (Khanduja, & Kaushik, 2009). Na operacionalização deste construto, comportamentos inovadores, tolerância maior à ambiguidade e lócus interno de controle (Chaudhary, 2017) são características individuais necessárias, pois sem inclinação para o empreendedorismo, um indivíduo provavelmente nunca irá empreender mesmo que todas as condições sejam favoráveis (Khanduja, & Kaushik, 2009).

A orientação empreendedora refere-se "aos processos, práticas e atividades de tomada de decisão que levam a uma 'nova entrada'. O processo essencial de 'nova entrada' envolve o empreendedorismo" (Kroppd, & Lindsay, 2001, p. 27). Esta definição é consistente se analisada no nível organizacional, no entanto, no nível individual, foco do presente estudo, observou-se que não existe uma definição da construção teórica em si, isto é, a orientação empreendedora individual é definida em termos de características individuais. Kollmann, Christofor e Kuckertz (2007), por exemplo, a definem como sendo a propensão de um indivíduo de desejar ser inovador, ter autonomia, ser proativo, assumir riscos e adotar uma posição competitiva, enquanto Bolton e Lane (2012) definem como sendo a disposição individual de assumir riscos, ser inovador e pró-ativo.

Quanto à operacionalização, Kroppd e Lindsay (2001) desenvolveram uma escala com quatro dimensões em que os participantes deveriam responder, o quanto se sentiam confiantes ou sem confiança diante de algumas situações como: iniciar um negócio próprio, riscos e recompensas associados ao início de novos empreendimentos, identificação de oportunidades, e habilidades individuais. A escala desenvolvida por Bolton e Lane (2012), denominada "Escala de Orientação Empreendedora Individual", não apresenta itens próprios para mensuração do construto orientação empreendedora individual, mensurando-o a partir de três características individuais, as quais são: risco, inovação e proatividade.

DeGennaro, Wright e Panza (2016) usaram a escala desenvolvida por Bolton e Lane (2012), a qual também serviu de base para os instrumentos desenvolvidos tanto no estudo de Fellnhofer, Puumalainen e Sjögrén (2016) quanto no de Padilla-Meléndez, Fernández-Gámez e Molina-Gómez (2014). Ratten (2013), por sua vez, investigou a influência da orientação empreendedora individual na intenção de uso do *mobile bank*, mensurando a orientação empreendedora individual por meio de itens adaptados de Matsuno *et al.* (2002), cujo foco central é o uso de novas tecnologias e não a orientação empreendedora individual em si. Destaca-se que Fellnhofer, Puumalainen e Sjögrén (2016) elaboraram o instrumento de pesquisa tendo também por base os estudos de Covin e Slevin (1989) e, Dess e Lumpkin (1996).

A tendência para o empreendedorismo refere-se à inclinação de um indivíduo para se comportar de forma empreendedora (Dada, 2015), demonstrando uma tendência geral para iniciar e gerenciar projetos (Caird, 2013). Neste construto a operacionalização é feita por características individuais como: necessidade de realização (*nAch*), necessidade de autonomia, lócus de controle interno, risco calculado e tendência criativa (Dada, 2015).

4.2 CARACTERÍSTICAS INDIVIDUAIS PREDITORAS DA PROPENSÃO AO EMPREENDEDORISMO

Nesta subseção são agrupadas as características individuais presentes nos estudos analisados.

4.2.1 Propensão ao Empreendedorismo

Os estudos sobre propensão ao empreendedorismo analisam sua relação com características individuais, diferentes características demográficas e contextuais, competências e habilidades, inibidores e outros fatores.

As características individuais mais citadas foram o reconhecimento de oportunidades e a confiança em suas habilidades para o empreendedorismo. Diferentes estudos identificaram relação entre propensão ao empreendedorismo e percepção de oportunidades (Koellinger, Minniti, & Schade, 2007, 2013; Langowitz, & Minniti; 2007; Köllinger, & Minniti, 2006).

No estudo de Koellinger, Minniti e Schade (2013), 44% dos homens e 33% das mulheres acreditaram que existem boas oportunidades de negócio em sua região. De modo similar, na pesquisa de Clargo e Tunstall (2011), a maioria dos entrevistados indicou que eles reconheceram oportunidades, tomaram iniciativas e aceitaram mudanças, contudo apenas uma minoria dos entrevistados indicou que eles haviam se aproveitado das oportunidades. Desses, os resultados induziam ao entendimento de que alguns tiveram suas sugestões de oportunidade rejeitadas por outras pessoas dentro da organização.

Apesar disso, verificou-se que há controvérsias sobre se o reconhecimento de oportunidades é um antecedente (Köllinger, & Minniti, 2006; Langowitz, & Minniti, 2007) ou um consequente (Koellinger, Minniti, & Schade, 2013) do empreendedorismo. Os estudos de Köllinger e Minniti (2006) e Langowitz e Minniti (2007) contaram com indivíduos que já planejavam ou estavam envolvidos com a criação de novos negócios, sugerindo que, enquanto antecedente, o reconhecimento de oportunidades é um preditor da ação empreendedora e da intenção de empreender, mas não necessariamente da propensão.

Em relação à confiança em suas habilidades, a covariável mais significativa de propensão empreendedora dos indivíduos entre países foi acreditar que possuem habilidades, conhecimentos e capacidade suficientes para iniciar um negócio (Koellinger, Minniti & Schade, 2007). De modo similar, a autoavaliação subjetiva de ter habilidades e conhecimentos adequados está positivamente relacionada à propensão das mulheres para iniciar novos negócios independentemente dos contextos institucionais, da cultura e do nível geral de atividade empreendedora (Langowitz, & Minniti, 2007).

Esses resultados sugerem que se os indivíduos sentem que têm as habilidades e o conhecimento para se engajar no empreendedorismo e acreditam que suas habilidades levarão ao sucesso e estarão mais propensas a começar seus próprios negócios (Langowitz, & Minniti, 2007). Em outras palavras, a percepção de ter habilidades suficientes aumenta a propensão individual para iniciar um negócio (Langowitz, & Minniti, 2007). Os indivíduos com atitudes empreendedoras mais positivas e habilidades empreendedoras mais fortes estão mais propensos a atingir níveis mais altos de utilidade no trabalho autônomo do que como empregado (Mmadu, & Egbule, 2014).

Alguns indivíduos sugerem que não iniciariam um negócio sem ter as habilidades necessárias de antemão, no entanto, outros consideraram ganhar as habilidades como parte do empreendedorismo e, portanto, apenas uma barreira temporária (Clargo, & Tunstall, 2011). Koellinger, Minniti e Schade (2013) identificaram que 58% dos homens e 41% das mulheres da amostra acreditavam ter a experiência, os conhecimentos e as habilidades para iniciar um novo empreendimento.

Nesse sentido, os empreendedores são mais confiantes em suas habilidades empreendedoras (Koellinger, Minniti, & Schade, 2013) e os empreendedores nascentes são significativamente mais confiantes em suas habilidades, conhecimentos e experiências do que em empreendedores estabelecidos, o que sugere que a percepção de habilidades empreendedoras provavelmente é influenciada pelo excesso de confiança (Koellinger, Minniti, & Schade, 2007).

Ainda nesse sentido, é importante ressaltar o conceito de autoeficácia, que também é indicado como relacionado com a propensão ao empreendedorismo (Sušanj, Jakopec, & Krečar, 2015; Mmadu, & Egbule, 2014). A autoeficácia consiste na crença do indivíduo em suas próprias capacidades para executar uma determinada ação necessária para lidar com situações futuras (Bandura, 1994 e no contexto do empreendedorismo, consiste exatamente na confiança do indivíduo de que possue as habilidades empreendedoras necessárias.

No tocante ao gênero, alguns estudos confirmaram a suposição de que homens são mais propensos ao empreendedorismo (Foreman-Peck, & Zhou, 2013; Merino, & Chanes, 2011; Langowitz, & Minniti, 2007) enquanto outros não identificaram diferenças significativas nessa variável (Cowden, & Tang, 2017; Majumdar, & Varadarajan, 2013). Sobre o fator idade, os jovens demonstraram ter mais propensão às atividades empreendedoras, nos estudos de Foreman-Peck e Zhou (2013) e Merino e Chanes (2011), mas a idade não teve relação significativa na pesquisa de Langowitz e Minniti (2007). Em relação ao estado civil, ser casado aumenta as chances de ser empreendedor no futuro (Foreman-Peck, & Zhou, 2013), mas viver com um parceiro não teve impacto na propensão ao trabalho autônomo (Greene, Han, & Marlow, 2011). No que tange ao número de filhos, Greene, Han e Marlow (2011) identificaram que mulheres que são donas de casa são mais propensas a ter mais filhos do que os empreendedores, que, por sua vez, têm mais probabilidade de ter mais filhos do que os que trabalham como empregados.

A renda familiar mediana ou superior foi encontrada como influenciando positivamente a propensão empreendedora (Koellinger, & Minniti, 2006), renda domiciliar tendo uma influência relativamente pequena na atividade empreendedora (Koellinger, Minniti, & Schade, 2007), a renda mais alta, aumentando a probabilidade de começar um negócio em busca de oportunidade e renda intermediária diminuindo a chance de iniciar um negócio por necessidade (Langowitz, & Minniti, 2007).

Maior escolaridade foi apontada como um fator que amplia a propensão empreendedora (Foreman-Peck, & Zhou, 2013; Greene, Han, & Marlow, 2011; Merino, & Chanes, 2011; Srivastava, 2008) mesmo que pequena (Koellinger, Minniti, & Schade, 2007), exceto no estudo de Langowitz e Minniti (2007), no qual essa relação foi encontrada apenas no modelo que considera as mulheres que estão iniciando um negócio em busca de uma oportunidade. Em relação à área de formação acadêmica, estudantes de administração relataram maiores níveis de propensão empreendedora (Srivastava, 2008). Além disso, programas educacionais de empreendedorismo também estimulam o empreendedorismo (Mmadu, & Egbule, 2014). Contudo, um estudo sobre estratégias pedagógicas utilizadas no ensino de emprendedorismo obtiveram evidências moderadas dos efeitos dos projetos de aprendizagem

experiencial para estabelecimento de metas, fraca evidência de *feedback* e que o trabalho em equipe não mostrou-se capaz de aumentar a propensão empreendedora (Canziani *et al.*, 2015).

As crenças religiosas transmitem valores empreendedores e afeta os padrões de pensamento dos adeptos por meio de teologias orientadas para o sucesso que dão sentido e motivam a ação empreendedora (Abereijo, & Afolabi, 2017). Em outro estudo, a fé em Deus também teve uma correlação significativa com a propensão empreendedora (Srivastava, 2008). Pessoas com origens étnicas negras apresentam maior propensão para tentar iniciar um negócio (Levie, & Hart, 2013; Köllinger, & Minniti, 2006). Já a casta não influenciou o nível de propensão ao empreendedorismo (Srivastava, 2008).

Indivíduos que atualmente trabalham têm maior propensão a pensar no desenvolvimento de novos negócios (Merino, & Chanes, 2011). Além disso, se uma mãe trabalha por conta própria, a filha também é mais propensa a se tornar autônoma (Greene, Han, & Marlow, 2011). Ainda, ter experiência empreendedora anterior tem um efeito positivo e altamente significativo na propensão ao empreendedorismo (Koellinger, Minniti, & Schade, 2013). No entanto, mulheres com experiência gerencial prévia não têm maior probabilidade de se tornarem autônomas (Greene, Han, & Marlow, 2011). Ainda no âmbito profissional, atuar na área de vendas (Clargo, & Tunstall, 2011), alta centralização e formalização na empresa (Chelariu et al., 2008) e trabalhar em uma start-up (Justo, De Castro, & Maydeu-Olivares, 2008) ampliam a propensão ao empreendedorismo.

Conhecer outros empreendedores também está positivamente relacionado à propensão ao empreendedorismo (Koellinger, Minniti, & Schade, 2013; Koellinger, Minniti, & Schade, 2007; Langowitz, & Minniti, 2007). Além disso, o apoio familiar percebido influencia a propensão empreendedora (Srivastava, 2008). Ainda, quanto mais mundializados o ambiente, maior o acesso aos recursos necessários para criar negócios inovadores (Cowden, & Tang, 2017).

Apenas dois fatores foram citados como inibidores: medo do fracasso ou o medo de falhar, os quais podem ser um obstáculo ao empreendedorismo futuro, pois esses indivíduos não teriam a confiança necessária para arriscar (Koellinger, Minniti, & Schade, 2007; 2013; Langowitz, & Minniti, 2007; Köllinger, & Minniti, 2006). Já as visões estereotipadas sobre o trabalho autônomo feminino têm um impacto questionável na propensão das filhas para empreender (Greene, Han, & Marlow, 2011).

4.2.2 Inclinação para o Empreendedorismo

Os estudos sobre futuros empreendedores usando o construto inclinação para o empreendedorismo centraram-se na análise de características individuais de natureza psicológica, fatores

demográficos, contextuais e também barreiras percebidas pelos indivíduos que podem afastá-los da inclinação para o empreendedorismo.

Entre as características individuais, destacam-se lócus de controle, autoconfiança e necessidade de realização como as mais recorrentes. O lócus de controle ajuda a diferenciar empreendedores de não empreendedores (Chaudhary, 2017) e é um fator pessoal importante no desenvolvimento empreendedor (Ali, Toppin, & Tariq, 2009), mais especificamente, indivíduos com inclinação para o empreendedorismo apresentam maior lócus interno de controle (Gürol, & Atsan, 2006; Koh, 1996). A necessidade de realização é um componente da aptidão empreendedora no trabalho de Khanduja e Kaushik (2009) e, com exceção de Chaudhary (2017), indivíduos inclinados ao empreendorismo exibem maior necessidade de realização (Gürol, & Atsan, 2006; Koh, 1996). A autoconfiança também contribui na diferenciação de indivíduos com inclinação ou não ao empreendedorismo (Chaudhary, 2017; Mustapha, & Selvaraju, 2015; Koh, 1996), exceto no estudo de Gürol e Atsan (2006). A autoconfiança pode ser descrita como a crença de ser capaz de alcançar os objetivos estabelecidos (Koh, 1996) e consiste em um sinônimo de autoeficácia (Chaudhary, 2017).

As dimensões tolerância à ambiguidade, propensão para assumir riscos e comportamento inovador também foram analisadas por um número considerável de estudos. Koh (1996), Gürol e Atsan (2006) e Chaudhary (2017) estudaram esses três construtos além de lócus de controle, autoconfiança e necessidade de realização já citados. Koh (1996) observou que indivíduos que são inclinados para o empreendedorismo apresentam um nível maior dessas características. No estudo de Gürol e Atsan (2006), esse resultado não se aplica à tolerância à ambiguidade. Chaudhary (2017) observou que tolerância à ambiguidade e inovação foram siginificativos na diferenciação de empreendedores de não empreendedores, enquanto a propensão para assumir riscos não foi significativa.

Além das características individuais, foram estudadas características demográficas como sexo, idade, etnia, área de formação acadêmica, experiência anterior de trabalho e, antecedentes familares de atuação no empreendedorismo. Entre as variáveis demográficas, sexo se destaca como a mais estudada, sendo identificado em alguns estudos que homens têm mais inclinação para o empreendedorismo do que as mulheres (Ooi, & Nasiru, 2015; Sandhu, Sidike, & Riaz, 2011; Keat, Selvarajah, & Meyer, 2011; Khanduja, & Kaushik, 2009; Ahmad, & Ismail, 2007; Koh, 1996), o que não se confirmou em outros estudos (Chaudhary, 2017; Mustapha, & Selvaraju, 2015; Othman, Mutalib, Ahmad, & Ismail, 2007). Em relação à idade, na pesquisa de Koh (1996), o número de indivíduos com inclinação ao empreendedorismo aumenta no grupo com menos de 30 anos. Contudo, os demais estudos não encontraram relação entre idade e inclinação ao empreendedorismo (Chaudhary, 2017; Sandhu, Sidike,

& Riaz, 2011; Othman *et al.*, 2007; Koh, 1996). Não foi encontrada relação significativa entre raça e inclinação empreendedora (Othman *et al.*, 2007).

Chaudhary (2017) identificou que indivíduos com formação na área de negócios apresentam maior inclinação ao empreendedorismo, mas esta relação não foi confirmada nos estudos de Sandhu, Sidike e Riaz (2011) e Keat, Selvarajah e Meyer (2011). A educação empreendedora, por sua vez, foi confirmada como relacionada à maior inclinação ao empreendedorismo (Ooi, & Nasiru, 2015; Ahmad, 2015; Mustapha, & Selvaraju, 2015; Keat, Selvarajah, & Meyer, 2011; Khanduja, & Kaushik, 2009).

A experiência profissional anterior também aumentou a inclinação empreendedora (Ooi, & Nasiru, 2015; Sandhu, Sidike, & Riaz, 2011; Keat, Selvarajah, & Meyer, 2011), exceto no estudo de Othman, Mutalib, Ahmad e Ismail (2007). O envolvimento de familiares com empreendedorismo influencia positivamente a inclinação ao empreendedorismo (Chaudhary, 2017; Mustapha, & Selvaraju, 2015; Koh, 1996), principalmente os pais (Gürol, & Atsan, 2006). Todavia, no estudo de Keat, Selvarajah e Meyer (2011), a ocupação da mãe apresentou relação significante com a inclinação empreendedora, mas a do pai não.

Além das características individuais alguns estudos deste construto investigaram outras variáveis hipotetizadas como sendo influenciadoras como a percepção de suporte e a imagem do empreendedorismo. Diferentemente dos demais estudos, que buscavam identificar as variáveis que estimulam os indivíduos para o empreendedorismo, Kian, Mi e Chun (2016) estudaram a declinação do empreendedorismo feminino, uma teoria usada para descrever a diminuição da intenção para o empreendedorismo (Kian, Mi, & Chun, 2016). Outro estudo que analisou inibidores foi realizado por Sandhu, Sidike e Riaz (2011), os quais consideram que as barreiras (inibidores) enfrentadas pelos empreendedores (ambos os sexos) de países em desenvolvimento são, principalmente, de natureza psicológica. Ainda, Ahmed, Nawaz e Ramzan (2011) realizaram um estudo para identificar a influência de fatores externos nas intenções dos indivíduos paquistaneses de se tornarem empreendedores. Dois fatores considerados barreiras: instabilidade política e aumento do terrorismo.

O medo de falhar foi confirmado no estudo de Sandhu, Sidike e Riaz (2011), no entanto, não confirmado no de Kian, Mi e Chun (2016) como inibidor da inclinação para o empreendedorismo. A aversão ao risco, a falta de recursos (físicos, financeiros, informações, rede social e humanos), a aversão ao estresse e trabalho árduo, a preocupação familiar (no caso de mulheres que deixariam a casa e os filhos para se dedicarem aos negócios) e a sociedade tradicional (que considera que os negócios são atividades masculinas) atuam como barreiras à inclinação para o empreendedorismo (Kian, Mi, & Chun, 2016; Sandhu, Sidike, & Riaz, 2011). Por fim, o estudo de Ahmed, Nawaz e Ramzan (2011) observou

que alunos não são influenciados negativamente por forças externas de instabilidade política e terrorismo.

Nos estudos do construto inclinação para o empreendedorismo diferentes características individuais foram objeto das análises. Dentre elas, optou-se por selecionar o lócus de controle, a tolerância à ambiguidade, a propensão ao risco, o comportamento inovador e a necessidade de realização, para comporem a escala a ser desenvolvida no Estudo 3 desta tese.

Além disso, a análise de conteúdo destes estudos leva a crer que a direção oposta de algumas destas características individuais pode relacionar-se negativamente com a propensão ao empreendedorismo. Pois, se o *lócus* de controle interno, a tolerância à ambiguidade, a propensão ao risco, o comportamento inovador e a necessidade de realização são características individuais que tem relação positiva com a propensão ao empreendedorismo, o contrário também deve ser verdadeiro. Então, o *locus* de controle externo, a intolerância à ambiguidade e a aversão ao risco são características individuais que devem se relacionar negativamente com a propensão ao empreendedorismo.

4.2.3 Orientação Empreendedora Individual

Os estudos que investigaram futuros empreendedores, usando o construto orientação empreendedora individual, centraram-se, principalmente em características individuais como propensão ao risco, proatividade e comportamento inovador.

Constratou-se que as características mais recorrentes nas análises buscando verificar a relação positiva com a orientação empreendedora individual foram: propensão ao risco, comportamento inovador e proatividade (Kollmann *et al.*, 2017; DeGennaro, Wright, & Panza, 2016; Goktan, & Gupta, 2015; Padilla-Meléndez, Fernández-Gámez, & Molina-Gómez, 2014; Bolton, & Lane, 2012). A análise destes estudos sugere que essa relação se origina em Lumpkim e Dess (1996) que desenvolveram um questionário para mensuração da orientação empreendedora no nível organizacional com cinco dimensões (risco, inovação, proatividade, agressividade competitiva e autonomia). Posteriormente, Bolton e Lane (2012) adaptaram esse instrumento para o nível individual, mantendo-se as dimensões inovação, risco e proatividade. Esses autores ressaltam que estas três dimensões são, predominantemente, utilizadas na literatura sobre orientação empreendedora.

Ainda sobre essas três características, outros estudos também concluiram que indivíduos orientados ao empreendedorismo apresentam maior inovação, proatividade e propensão ao risco (Gupta *et al.*, 2016; Vantilborgh, Joly, & Pepermans, 2015).

Lechner e Gudmundsson (2014), por sua vez, consideraram como dimensões da orientação empreendedora: inovação, proatividade e autonomia. Para Kollmann, Christofor e Kuckertz (2007), as características individuais dos empreendedores pré-nascentes são autonomia, inovação e agressividade competitiva.

Cabe aqui uma observação sobre "reconhecimento de oportunidade" no nível individual que, no estudo de Kollmann, Christofor e Kuckertz (2007), e também, no de DeGennaro, Wright e Panza (2016) foi conceituada como sendo equiparável à dimensão proatividade presente nas pesquisas no nível organizacional. Na escala desenvolvida por Kroppd e Lindsay (2001), composta por quatro dimensões, o reconhecimento de oportunidade é uma delas. No entanto, quando buscaram comparar indivíduos que já tinham seus próprios negócios e os que ainda não tinham, não encontraram diferenças significativas nesta dimensão. No estudo de Vantilborgh, Joly e Pepermans (2015), o reconhecimento de oportunidade também foi descrito quando abordavam o assunto proatividade.

Quanto às características demográficas, os resultados indicam que a maior parte dos estudos identificou que homens tem maior OEI que mulheres (Kollmann *et al.*, 2017; Fellnhofer, Puumalainen, & Sjögrén, 2016; Vantilborgh, Joly, & Pepermans, 2015; Goktan, & Gupta, 2015), com exceção de Gupta *et al.* (2016) e Bolton (2012). Goktan e Gupta (2015), em particular, identificaram que é a identidade de gênero que se relaciona à OEI. Por fim, os estudos de Kollmann *et al.* (2017), Vantilborgh, Joly e Pepermans (2015) e Goktan e Gupta (2015) observaram que indivíduos mais jovens têm maior orientação empreendedora individual.

Em razão da integração entre os mapas cognitivos e o método TODIM, o estudo realizado por Ferreira, Jalali, Bento, Marques e Ferreira (2017, p. 335-336) apresenta as variáveis determinantes da orientação empreendedora individual de forma mais ampla, porém mais genérica. Por este motivo são apresentadas a seguir sem incorporá-las em uma figura como foi feito com as demais. Estes autores identificaram sete grupos de características, as quais são:

- Qualificações e experiência prática – refere-se às qualificações acadêmicas, experiência profissional e competência gerencial;

- Traços de liderança – considera que um empreendedor deve ser um líder. Estes traços são mensurados por fatores como o carisma, competência, resiliência, empatia e assertividade do indivíduo;

- Propensão para a inovação – são fatores como visão, criatividade, coragem, acuidade, abertura mental e intuição, pois um empreendedor deve ser capaz de criar e apoiar novas ideias, produtos e serviços, sem medo do fracasso;

- Atitude diante do risco – considera que indivíduos com maior orientação empreendedora individual apresentam maior tolerância em relação ao risco;

- Princípios éticos – refere-se à honestidade (lidar com investidores, parceiros, consumidores e outras partes interessadas em geral), à transparência, o respeito pelo meio ambiente e a criação de valor;

- Fatores de competitividade – refere-se ao dinamismo, disciplina e determinação, os quais são importantes quando se trata de desempenho individual;

- Outras forças direcionadoras – consiste em fatores como a paixão, o desejo de liberdade pessoal e profissional, e a capacidade de rede individual.

Ferreira, Marques, Bento, Ferreira e Jalali (2015) desenvolveram estrutura de mensuração integrando mapas cognitivos com análise multicritério, especificamente a ferramenta Macbeth, para mensurar a OEI. Os mapas cognitivos são reconhecidos na literatura como um meio de permitir que os indivíduos aprendam e troquem conhecimento coletivamente e a análise multicritério possibilita a classificação dos indivíduos de acordo com seu perfil, no caso deste estudo, o nível de orientação empreendeora individual. Como mencionado anteriormente, por meio do mapa cognitivo foram identificados sete grupos de características, as quais foram agrupadas em dimensões: qualificações (qualificações e experiência prática); traços de personalidade (traços de liderança, propensão para a inovação, atitude diante do risco, princípios éticos e fatores de competitividade) e, aspectos complementares (outras forças direcionadoras) e, com o uso das ferramentas do programa Macbeth, que possibilita a atribuição de pesos aos fatores identificados, foi possível classificar os níveis de orientação empreendedora individual.

A OEI também pode influenciar positivamente ou minimizar outras barreiras enfrentadas pelos empreendedores. Joardar e Wu (2011) estudaram o empreendedorismo internacional, analisando uma barreira encontrada pelos empreendedores em países estrangeiros, o *Liability of Foreignness* – LOF (passivo em decorrência de ser estrangeiro). Esta barreira ocorre, entre outros motivos, pelo fato de que empreendedores estrangeiros precisam tanto assemelhar o que oferecem aos consumidores quanto se diferenciar para se manterem competitivas. Joardar e Wu (2011) concluem que a orientação empreendedora individual pode minimizar os efeitos do LOF individual.

Diante do que foi apresentado nos estudos sobre orientação empreendedora individual, propõe-se que: comportamento inovador, propensão ao risco, proatividade e necessidade de autonomia influenciarão positivamente a propensão ao empreendedorismo.

4.2.4 Tendência para o Empreendedorismo

Os estudos sobre tendência ao empreendedorismo avaliaram seus antecedentes em relação a diversas características individuais, fatores demográficos e contextuais, competências e habilidades, entre outros fatores. As características individuais mais recorrentes foram necessidade de realização, propensão para assumir riscos e autoconfiança. A necessidade de realização é uma das características empreendedoras que mais contribuiu para o desenvolvimento do potencial empreendedor (Ribeiro, Fernandes, & Diniz, 2013), mas não apresentou diferenças significativas entre indivíduos que se declaram potenciais empreendedores ou não (Cromie, Callaghan, & Jansen, 1992). A propensão para assumir riscos, por sua vez, teve sua relação com tendência ao empreendedorismo nos dois estudos (Cromie, Callaghan & Jansen, 1992; Ribeiro, Fernandes, & Diniz, 2013). A autoconfiança também é uma característica que contribui para o desenvolvimento do potencial empreendedor (Ribeiro, Fernandes, & Diniz, 2013), mas não teve relação significante na predição da categoria empreendedor (Kundu, & Rani, 2010).

Em relação aos fatores demográficos, os homens apresentaram maior tendência empreendedora do que as mulheres no estudos de Ahmad, Ismail e Buchanan (2014) e Akhtar, Ahmetoglu e Chamorro-Premuzic (2013), mas não foram encontradas diferenças significativas entre homens e mulheres em Ribeiro, Fernandes e Diniz (2013). Pessoas mais jovens também apresentam maior tendência adotar o empreendedorismo como opção de carreira (Aghazamani, & Roozikhah, 2010), de modo que idade é um preditor de atividade empreendedora (Akhtar, Ahmetoglu & Chamorro-Premuzic, 2013), o que não ocorreu na pesquisa de Ribeiro, Fernandes e Diniz (2013). Educação também teve resultados contraditórios na relação com a tendência ao empreendedorismo (Mora, & Dávila, 2006; Yao, Wu, & Long, 2016). Em relação ao fator etnia, os imigrantes mexicanos nos Estados Unidos da América chances de trabalho autônomo, significativamente, maiores do que os brancos não hispânicos (Mora, & Dávila, 2006). Além disso, indivíduos casados apresentaram maior tendência empreendedora (Mora, & Dávila, 2006).

Estudantes de engenharia (Ahmad, Ismail, & Buchanan, 2014), de licenciatura (Ribeiro, Fernandes & Diniz, 2013), com certificação (Ahmad, Ismail, & Buchanan, 2014) e do primeiro semestre (Ahmad, Ismail, & Buchanan, 2014) apresentam maior tendência empreendedora. A educação empreendedora teve sua relação confirmada com a tendência empreendedora em alguns estudos (Kirby, & Ibrahim, 2011; Aghazamani, & Roozikhah, 2010) e em outros não (Ahmad, Ismail, & Buchanan, 2014).

A experiência de trabalho anterior influenciou positivamente a tendência empreendedora na pesquisa de Mora e Dávila (2006), mas essa relação não foi confirmada em Ahmad, Ismail e Buchanan (2014). Já os antecendentes familiares de auto emprego, mais especificamente, o fato de os pais terem seu próprio negócio apresentou relação com a tendência empreendedora (Cromie, Callaghan, & Jansen, 1992).

A região de origem e o local de residência não contribuíram para a diferenciação dos indivídos com ou sem tendência empreendedora (Ribeiro, Fernandes, & Diniz, 2013), contudo a região de fronteira entre Estados Unidos e México parece formentar a formação de empresas entre imigrantes (Mora, & Dávila, 2006).

O potencial empreendor refere-se a uma combinação de características como consciência empreendedora, criatividade empreendedora, otimismo e necessidade de progresso, que se relacionam com a tendência empreendora (Jakopec, Krecar, & Susanj, 2013). O raciocínio dos empreendedores se diferenciou, apresentando maior pensamento concreto e realista do que abstrato (Kundu, & Rani, 2010). Além disso, os empreendedores se diferenciaram na consciência de regras, aventurando-se em um ambiente novo e arriscado, estabelendo novas tendências que exigiam não conformidade e não sendo guiadas por um conjunto de regras pré-aprendidas (Kundu, & Rani, 2010). A fluência em inglês se relacionou positivamente com tendência para o empreendedorismo entre imigrantes no interior dos Estados Unidos, mas não na fronteira (Mora, & Dávila, 2006).

No que se refere aos estudos sobre a tendência ao empreendedorismo, observa-se que algumas características individuais selecionadas nos outros três construtos também foram objeto de análise. Assim, considerando que a necessidade de realização, a propensão para assumir riscos e a autoeficácia (ou autoconfiança).

4.2.5 Síntese das Características

Em síntese, constatou-se que diferentes características individuais individuais foram usadas para identificar futuros empreendedores. Assim, considerando a definição de propensão para o empreendedorismo, mencionada anteriormente, considera-se que onze características individuais podem se relacionar com a propensão ao empreendedorismo, oito positivamente e três negativamente. As características, os autores que as analisaram em seus estudos e as definições são apresentadas na Figura 1.

Característica	Autores que as analisaram	Definição
Comportamento Inovador	Chaudhary, 2017; Kollmann *et al.,* 2017; Gupta *et al.*, 2016; DeGennaro, Wright, & Panza, 2016; Solhi, & Koshkaki, 2016; Vantilborgh, Joly, & Pepermans, 2015; Goktan, & Gupta, 2015; Lechner, & Gudmundsson, 2014; Padilla-Meléndez, Fernández-Gámez, & Molina-Gómez, 2014; Ribeiro, Fernandes, & Diniz, 2013; Bolton, 2012; Joardar, & Wu, 2011; Kollmann, Christofor, & Kuckertz, 2007; Marvel, & Lumpkin, 2007; Gürol, & Atsan, 2006; Lumpkin, & Dess, 2005; Koh, 1996; Scott, & Bruce, 1994	O processo de inovação individual inicia-se com a identificação de um problema e a criação de uma solução seja nova ou já utilizada anteriormente; na sequência, um sujeito inovador procura divulgar e obter apoio à sua ideia; e, por fim, a solução é implementada (Scott, & Bruce, 1994).
Necessidade de Autonomia	Vantilborgh, Joly, & Pepermans, 2015; Lechner, & Gudmundsson, 2014; Rindova, Barry, & Ketchen, 2009; Chelariu et al., 2008; Kollmann, Christofor, & Kuckertz, 2007; Lumpkin, & Dess, 2005; Cromie, Callaghan, & Jansen, 1992	A ideia de autonomia é que um indivíduo se governa, ou seja, que ele decide e age de acordo com suas próprias convicções, valores e desejos independentemente de influências externas indesejadas (Deci, & Ryan, 2000).
Necessidade de Realização	Chaudhary, 2017; Canziani *et al.*, 2015; Teixeira, 2015; Vantilborgh, Joly, & Pepermans, 2015; Ribeiro, Fernandes, & Diniz, 2013; Khanduja, & Kaushik, 2009; Kollmann, Christofor, & Kuckertz, 2007; Gürol, & Atsan, 2006; Koh, 1996	"Desejo de se destacar, realizar em relação a um conjunto de padrões, lutar pelo sucesso" (Rishipal, 2012, p. 6).

Continua...

Característica	Autores que as analisaram	Definição
Proatividade	Kollmann et al., 2017; Gupta et al., 2016; Goktan, & Gupta, 2015; Vantilborgh, Joly, & Pepermans, 2015; Lechner, & Gudmundsson, 2014; Bolton, 2012; Joardar, & Wu, 2011; Yan; 2010; Kollmann, Christofor, & Kuckertz, 2007; Lumpkin, & Dess, 2005; Crant, 1996	Refere-se à capacidade e à disposição de um indivíduo em realizar ações para alterar uma situação para sua vantagem (Kirby, Kirby, & Lewis, 2002) refletindo-se em uma "tendência relativamente estável para efetuar mudanças no ambiente" (Bateman, & Crant, 1993, p. 103).
Autoeficácia	Chaudhary, 2017; Mustapha, & Selvaraju, 2015; Sušanj, Jakopec, & Krečar, 2015; Mmadu, & Egbule, 2014; Jakopec, Krecar, & Susanj, 2013; Koellinger, Minniti, & Schade, 2007; 2013; Ribeiro, Fernandes, & Diniz, 2013; Langowitz, & Minniti, 2007; Köllinger, & Minniti, 2006; Koh, 1996; Bandura, 1994; Scheirer, & Carver, 1992	A autoeficácia consiste na crença do indivíduo em suas próprias capacidades para executar uma determinada ação necessária para lidar com situações futuras (Bandura, 1994).
Lócus de Controle	Chaudhary, 2017; Teixeira, 2015; Krawczyk-Bryłka, 2013; Yan, 2010; Ali, Toppin, & Tariq,	Crenças dos indivíduos sobre o grau em que podem controlar os eventos de sua vida (Rotter, 1966)

interno / Externo	2009; Chelariu *et al.,* 2008; Gürol, & Atsan, 2006; Koh, 1996, Rotter, 1966.	*Lócus de controle interno* – propensão individual de acreditar que controla os acontecimentos de sua vida, ou seja, que pode definir seu destino. *Lócus de controle externo* - propensão individual de acreditar que os acontecimentos em sua vida são alheios à sua vontade e ocorrem devido a fatores incontroláveis como destino ou sorte.
Tolerância / Intolerância à Ambiguidade	Chaudhary, 2017; Teixeira, 2015; Ribeiro, Fernandes, & Diniz, 2013; Koh, 1996; Budner, 1962 Chaudhary, 2017; Norton, 1975; Budner, 1962	Forma pela qual o indivíduo percebe uma situação em não existem informações suficientes para estruturá-las, categorizá-la adequadamente, pois pode ter mais de um sentido ou significado (Budner, 1962). *Tolerância à ambiguidade* – tendência individual de perceber situações ambíguas como desafiadoras e até desejáveis. *Intolerância à ambiguidade* - tendência individual de perceber situações ambíguas como fontes de ameaça.
Propensão ao Risco / Aversão ao risco	Chaudhary, 2017; Kollmann et al., 2017; DeGennaro, Wright, & Panza, 2016; Gupta *et al.*, 2016; Barbosa, 2015; Canziani et al., 2015; Goktan, & Gupta, 2015; Vantilborgh, Joly, & Pepermans, 2015; Lechner, & Gudmundsson, 2014; Padilla-Meléndez, Fernández-Gámez, & Molina-Gómez, 2014; Ribeiro, Fernandes, & Diniz, 2013; Bolton, 2012; Joardar, & Wu, 2011; Yan, 2010; Kollmann, Christofor, & Kuckertz, 2007; Gürol, & Atsan, 2006; Lumpkin, & Dess, 2005; Hisrich, & Peters, 2004; Kroppd, & Lindsay2001; Koh, 1996; Cromie, Callaghan, & Jansen, 1992	Relaciona-se ao grau de perda potencial e de incerteza relacionada aos resultados de um comportamento ou conjunto de comportamentos (Forlani, & Mullins, 2000). *Propensão ao risco* - preferência do indivíduo a tomar decisões e agir sem conhecimento total de prováveis resultados, ou seja, uma tendência do indivíduo a assumir riscos em situações de incertezas. *Aversão ao risco* – preferência do indivíduo por uma escolha com resultado garantido no lugar de uma escolha que apresente menor chance de resultado, pois reflete a atitude individual negativa em relação ao risco.

Figura 1 – Síntese das características individuais para identificar futuros empreendedores

Fonte: dados da pesquisa

Ressalta-se que, embora diversas outras características tenham sido estudadas, foi necessário selecionar um grupo que se considerou mais relevantes para compor a escala, pois não seria possível analisar todas de forma conjunta. Em razão das controvérsias identificadas nas relações diretas entre as características individuais e a propensão ao empreendedorismo, bem como dos outros três construtos correlatos à ela (Inclinação ao empreendedorismo, Orientação empreendedora individual e Tendência ao empreendedorismo) acredita-se que parte delas sejam decorrentes do fato destes estudos hipotetizarem apenas relações diretas. Porém, algumas características podem relacionar-se entre si mesmas e, em seguida, com a propensão ao empreendedorismo.

5 CONCLUSÃO, CONTRIBUIÇÕES E PESQUISAS FUTURAS

Esta seção apresenta a conclusão, contribuições e sugestão de futuras pesquisas, e ainda, as limitações.

5.1 CONCLUSÃO

O interesse das pesquisas sobre empreendedorismo é crescente, sobretudo, a partir da década de 1990. Acompanha este crescimento a elaboração de diversos instrumentos de mensuração para identificar o perfil dos indivíduos que, embora ainda nem saibam, poderão tornar-se empreendedores no futuro. Estes instrumentos foram testados em diferentes contextos e operacionalizados usando diferentes características individuais, contextuais e demográficas.

O presente estudo teve como foco central analisar as definições e operacionalizações contidas no construto propensão ao empreendedorismo e seus correlatos, para identificar as características individuais preditoras de quem poderá tornar-se empreendedor no futuro. Como base nas análises dos estudos sobretudo de Chelariu, Brashear e Zait (2008), Khanduja e Kaushik (2009) e Brazeal (1993), propõe-se a seguinte definição:

Propensão ao Empreendedorismo refere-se à predisposição favorável de um indivíduo para criação de novos empreendimentos sem, necessariamente, considerar as adversidades futuras, refletindo, portanto, um sentimento favorável que ainda não chega a ser a intenção de empreender, mas poderá tornar-se futuramente.

Partindo desta definição conclui-se que a propensão para o empreendedorismo é um construto próprio e, portanto, é necessário que sua operacionalização seja feita com itens próprios e não apenas por meio de características individuais antecedentes.

Nos estudos analisados, foram encontradas diferenças nas operacionalizações dos construtos, cujas características individuais antedentes são usadas para mensurar algo semelhante. Cabe ressaltar que a propensão para a ação é um antecedente da intenção de empreender e a intenção é um preditor da ação (Shapero, & Sokol, 1982; Sušanj, Jakopec, & Miljković Krečar, 2015). Assim, ser propenso ao empreendedorismo não implica de imediato o desejo de se tornar ativo nessa direção, mas revela características individuais de quem poderá ser um empreendedor no futuro.

5.2 CONTRIBUIÇÕES E PESQUISAS FUTURAS

O construto propensão ao empreendedorismo e seus correlatos (inclinação ao empreendedorismo, orientação empreendedora individual e tendência ao empreendedorismo) foi projetado para identificação de futuros empreendedores. Nos estudos analisados o foco central está em

identificar as características individuais de quem poderá ter maiores chances de tornar-se ou não um empreendedor no futuro. Porém, operacionalmente poucas pesquisas apresentam itens próprios para a mensuração do construto em si, restringindo-se a mensurá-lo por meio de seus antecedentes, além disso, não há um consenso sobre as características individuais que distinguem tais indivíduos.

Diante disso, esclarecer que apropensão ao empreendedorismo deve ser mensurada como uma construção teórica em si, e não apenas pelos seus antecedentes contribui para a teoria ao apresentar um conjunto de características individuais mais relevantes para a identificação de futuros empreendedores. Fornece também, para estudos posteriores, elementos para o desenvolvimento de uma escala para mensuração da propensão ao empreendedorismo e seus antecedentes e, ainda, possibilita o desenvolvimento e validação de um modelo das relações entre as características individuais e a propensão ao empreendedorismo.

O presente estudo analisou as definições e operacionalizações contidas no construto propensão ao empreendedorismo e seus correlatos, para identificar as características individuais preditoras de quem poderá tornar-se empreendedor no futuro. Com base nos estudos analisados, foram selecionadas as características individuais consideradas mais relevantes. Embora a seleção das características individuais antecedentes da propensão ao empreendedorismo tenha sido cuidadosamente elaborada, a relação entre elas e a Propensão ao Empreendedorismo, de forma conjunta, ainda não foi testada empiricamente. Portanto, para estudos futuros sugere-se que seja desenvolvido um modelo destas relações.

5.3 LIMITAÇÕES

A seleção de características individuais antecedentes da propensão ao empreendedorismo deu-se por meio da análise de conteúdo dos estudos anteriores e não considerou fatores contextuais. No entanto, há pesquisas demonstrando que as atitudes positivas ou negativas em relação ao empreendedorismo, podem mudar dependendo da exposição à influências externas (Robinson, Stimpson, Huefner, & Hunt, 1991). Entre estas influências está a educação empreendedora, a qual pode provocar mudanças nas atitudes dos indivíduos, pela experiência educacional, mas não foi foco do presente estudo. Além disso, as características individuais sugeridas como antecedentes não são exaustivas, pois há outras que também poderão ter relação direta e/ou indireta com a propensão ao empreendedorismo, além de outras que poderão mediar ou moderar estas relações.

REFERÊNCIAS

Abereijo, I. O., & Afolabi, J. F. (2017). Religiosity and Entrepreneurship Intentions among Pentecostal Christians. *In Diasporas and Transnational Entrepreneurship in Global Contexts* (pp. 236-251). IGI Global.

Aghazamani, A., & Roozikhah, E. (2010). Entrepreneurial characteristics among university students: A comparative study between Iranian and Swedish University students. *European Journal of Social Sciences*, 18(2), 304-310.

Ahmad, N. H., Halim, H. A., Ramayah, T., & Rahman, S. A. (2015). Green entrepreneurship inclination among Generation Y: the road towards a green economy. *Problems and Perspectives in Management*, 13(2-1).

Ahmad, S. Z. (2015). Entrepreneurship education in tourism and hospitality programs. *Journal of Hospitality & Tourism Education*, 27(1), 20-29.

Ahmad, S. Z., Ismail, M. Z., & Buchanan, F. R. (2014). Examining the entrepreneurship curriculum in Malaysian polytechnics. *The International Journal of Management Education*, 12(3), 397-406.

Ahmed, I., Nawaz, M. M., & Ramzan, M. (2011). Do external factors influence students' entrepreneurial inclination. *Actual Problems of Economics*, 11, 348-355.

Akhtar, R., Ahmetoglu, G., & Chamorro-Premuzic, T. (2013). Greed is good? Assessing the relationship between entrepreneurship and subclinical psychopathy. *Personality and Individual Differences*, 54(3), 420-425.

Almeida, P. I., Ahmetoglu, G., & Chamorro-Premuzic, T. (2014). Who wants to be an entrepreneur? The relationship between vocational interests and individual differences in entrepreneurship. *Journal of Career Assessment*, 22(1), 102-112.

Aloulou, W. J. (2016). Predicting entrepreneurial intentions of freshmen students from EAO modeling and personal background: A Saudi perspective. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 8(2), 180-203.

Analoui, F., Mohmmad Moghimi, S., & Khanifar, H. (2009). Public sector managers and entrepreneurship in Islamic Republic of Iran. *Journal of Management Development*, 28(6), 522-532.

Anis, S. N. M., Rasli, A. M., & Hashim, N. H. (2016). Through the Looking Glass: Enhancing Public University Librarians' Entrepreneurial Competencies in Facing the Impact of Globalization (Conceptual Paper). *International Review of Management and Marketing*, 6(4S).

Apospori, E., Papalexandris, N., & Galanaki, E. (2005). Entrepreneurial and professional CEOs: Differences in motive and responsibility profile. *Leadership & Organization Development Journal*, 26(2), 141-162.

Bana e Costa, C. A. & Vansnick, J. C. (1995). Uma nova abordagem ao problema da construção de uma função de valor cardinal: MACBETH. *Investigação Operacional*, 15, 15-35.

Bandura, A. (1994). Self-efficacy. In V. S. Ramachaudran (Ed.), *Encyclopedia of human behavior* (Vol. 4, pp. 71-81). New York: Academic Press. (Reprinted in H. Friedman [Ed.], Encyclopedia of mental health. San Diego: Academic Press, 1998).

Barbosa, P. C. A. S. (2015). Determinantes do Sucesso Individual e da Intenção Empreendedora através da Propensão Empreendedora. *Dissertação em Mestrado, Universidade de Coimbra*, Coimbra, Portugal.

Bardin, L. (2010). *Análise de conteúdo*. (1977). Lisboa (Portugal): Edições, 70.

Bennett, S., Frazer, L., & Weaven, S. (2010). What prospective franchisees are seeking. *Journal of Marketing Channels*, 17(1), 69-87.

Bateman, T. S., & Crant, J. M. (1993). The proactive component of organizational behavior: A measure and correlates. *Journal of organizational behavior*, *14*(2), 103-118.

Bergmann, H. (2011). Entrepreneurship disparities within Switzerland–Do tax and language differences play a role?. *Entrepreneurship & Regional Development*, 23(7-8), 523-548.

Bolton, D. L. (2012). Individual entrepreneurial orientation: Further investigation of a measurement instrument. *Academy of Entrepreneurship Journal*, 18(1), 91.

Bolton, D., & Lane, M. D. (2012). Individual entrepreneurial orientation: Development of a measurement instrument. *Education + Training*, 54(2/3), 219-233.

Brazeal, D. V. (1993). Organizing for internally developed corporate ventures. *Journal of Business Venturing*, 8(1), p. 75-90.

Budner, S. (1962). Intolerance of ambiguity as a personality variable. *Journal of Personality*, 30, p. 29-50.

Caird, Sally (2013). *General measure of Enterprising Tendency test*. www.get2test.net. Disponível em<http://oro.open.ac.uk/5393/2/Get2test_guide.pdf>. Acesso em 03 jan 2018.

Campobasso, F., & Fanizzi, A. (2014). A fuzzy approach to discriminant analysis based on polynomial regression models. *International Journal of Business Intelligence and Data Mining* 13, 9(1), 1-14.

Canziani, B., Welsh, D. H., Hsieh, Y. J., & Tullar, W. (2015). What Pedagogical Methods Impact Students' Entrepreneurial Propensity? *Journal of Small Business Strategy*, 25(2), 97-113.

Chang E.C., Martos T., Sallay V., Chang O.D., Wright K.M., Najarian A. S. M, & Lee J. (2017). Examining Optimism and Hope as Protective Factors of Suicide Risk in Hungarian College Students: Is

Risk Highest Among Those Lacking Positive Psychological Protection? *Cognitive Therapy and Research*, 41(2), 278-288.

Chaudhary, R. (2017). Demographic factors, personality and entrepreneurial inclination: A study among Indian university students. *Education + Training*, 59(2), 171-187.

Chavan, M., & Taksa, L. (2017). Shifts in Intergenerational Mobility of Indian Immigrant Entrepreneurs. *International Migration*, 55(1), 99-127.

Chelariu, C., Brashear, T. G., Osmonbekov, T., & Zait, A. (2008). Entrepreneurial propensity in a transition economy: exploring micro-level and meso-level cultural antecedents. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 23(6), 405-415.

Chen, C. C., Greene, P. G., & Crick, A. (1998). Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers? *Journal of Business Venturing*, 13(4), 295-316.

Clargo, P., & Tunstall, R. (2011). Leading an entrepreneurial workforce: development or decline? *Education + Training*, 53(8/9), 762-783.

Covin, J. G., & Slevin, D. P. (1986). The development and testing of an organizational-level entrepreneurship scale. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 1(3), 628-639.

Covin, J. G., & Slevin, D. P. (1991). A conceptual model of entrepreneurship as firm behavior. *Entrepreneurship theory and practice*, *16*(1), 7-26.

Cowden, B. J., & Tang, J. (2017). Gender Differences and Entrepreneurial Munificence: The Pursuit of Innovative New Ventures. *Journal of Developmental Entrepreneurship (JDE)*, 22(01), 1-13.

Crane, F. G., & Crane, E. C. (2007). Dispositional optimism and entrepreneurial success. *The Psychologist-Manager Journal*, 10(1), 13-25.

Crane, F. G.; Blunden, R.; & Meyer, M. H. (2012). Dispositional Optimism and Entrepreneurial Intent: An Exploratory Cross-Cultural Investigation. *International Review of Entrepreneurship*, 10(3): 115-126.

Crant, J. M. (1996). The proactive personality scale as a predictor of entrepreneurial intentions. *Journal of Small Business Management*, 34(3), 42-49.

Creswell, J. W. *Projeto de pesquisa: métodos qualitativo, quantitativo e misto*. 2 ed. Porto Alegre: Artmed, 2007.

Cromie, S., Callaghan, I., & Jansen, M. (1992). The entrepreneurial tendencies of managers: A research note. *British Journal of Management*, 3(1), 1-5.

Dada, O., Watson, A., & Kirby, D. (2015). Entrepreneurial tendencies in franchising: evidence from the UK. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 22(1), 82-98.

Dannevig, H., Bay-Larsen, I., van Oort, B., & Keskitalo, E. C. H. (2015). Adaptive capacity to changes in terrestrial ecosystem services amongst primary small-scale resource users in northern Norway and Sweden. *Polar Geography*, 38(4), 271-288.

Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2000). The" what" and" why" of goal pursuits: Human needs and the self-determination of behavior. *Psychological Inquiry*, 11(4), 227-268.

DeGennaro, M. P., Wright, C. W., & Panza, N. R. (2016). Measuring Entrepreneurial Orientation in an assessment center: An individual level-of-analysis study. *The Psychologist-Manager Journal*, 19(1), 1.

Demirci, A. E. (2013). Cross-cultural differences in entrepreneurial tendencies: An exploratory view in Turkey and Canada. *International Journal of Entrepreneurship*, *17*, 21-40.

Elhem, B. F., Ezzeddine, B. M., & Boudabbous, S. (2015). Does entrepreneur dispositional optimism bias affect small firms' technical efficiency. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 24(3), 302-321.

Felgueira, T., & Rodrigues, R. G. (2012). Entrepreneurial orientation, market orientation and performance of teachers and researchers in public higher education institutions. *Viesoji Politika Ir Administravimas*, 11(4).

Fellnhofer, K. (2016). The organizational pervasiveness of entrepreneurial orientation across hierarchical levels. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 17(4), 217-227.

Fellnhofer, K., Puumalainen, K., & Sjögrén, H. (2016). Entrepreneurial orientation and performance–are sexes equal?. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 22(3), 346-374.

Ferreira, E. R. A., & Freitas, A. A. F. (2013). Propensão empreendedora de estudantes participantes de empresas juniores. *Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas*, 2(3), 3-32.

Ferreira, F. A., Jalali, M. S., Bento, P., Marques, C. S., & Ferreira, J. J. (2017). Enhancing individual entrepreneurial orientation measurement using a metacognitive decision making-based framework. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 13(2), 327-346.

Ferreira, F. A., Marques, C. S., Bento, P., Ferreira, J. J., & Jalali, M. S. (2015). Operationalizing and measuring individual entrepreneurial orientation using cognitive mapping and MCDA techniques. *Journal of Business Research*, 68(12), 2691-2702.

Foreman-Peck, J., & Zhou, P. (2013). The strength and persistence of entrepreneurial cultures. *Journal of Evolutionary Economics*, 23(1), 163-187.

Forlani, D., & Mullins, J. W. (2000). Perceived risks and choices in entrepreneurs' new venture decisions. *Journal of Business Venturing*, *15*(4), 305-322.

Gartner, W. B. (1985). A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation. *Academy of management review*, *10*(4), 696-706.

Gartner, W. B. (1988). "Who is an entrepreneur?" is the wrong question. *American Journal of Small Business*, 12(4), 11-32.

Gassenheimer, J. B., Baucus, D. B., & Baucus, M. S. (1996). Cooperative arrangements among entrepreneurs: An analysis of opportunism and communication in franchise structures. *Journal of Business Research*, 36(1), 67-79.

Goktan, A. B., & Gupta, V. K. (2015). Sex, gender, and individual entrepreneurial orientation: evidence from four countries. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 11(1), 95-112.

Gomes, L. & Lima, M. (1991). TODIM: basics and application to multicriteria ranking of projects with environmental impacts. *Foundations of Computing and Decision Science*, 16(4), 113–127.

Greene, F. J., Han, L., & Marlow, S. (2013). Like mother, like daughter? Analyzing maternal influences upon women's entrepreneurial propensity. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 37(4), 687-711.

Gu, H., Duverger, P., & Yu, L. (2017). Can innovative behavior beled by management? A study from the lodging business. *Tourism Management*, 63, 144-157.

Gupta, V. K., Niranjan, S., Goktan, B. A., & Eriskon, J. (2016). Individual entrepreneurial orientation role in shaping reactions to new technologies. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 12(4), 935-961.

Gupta, V. K.; Turban, D. B. & Bhawe, N. M.(2008). The effect of gender stereotype activation on entrepreneurial intentions. *The Journal of Applied Psychology*, 93(5), 1053-1061.

Gürol, Y. & Atsan, N. (2006). Entrepreneurial characteristics amongst university students: Some insights for entrepreneurship education and training in Turkey. *Education + Training*, 48(1), 25-38.

Gürol, Y., & Atsan, N. (2006). Entrepreneurial characteristics amongst university students: Some insights for entrepreneurship education and training in Turkey. *Education + Training*, 48(1), 25-38.

Hisrich, R. D., & Peter, M. P. (2004). *Empreendedorismo*. Porto Alegre: Bookman.

Ho, Y. P., & Wong, P. K. (2007). Financing, regulatory costs and entrepreneurial propensity. *Small Business Economics*, 28(2-3), 187-204.

Holland, J.L. (1985). *Making vocational choices:* a theory of vocational personalities an word environments. Psychological Assessment Resources. Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.

Hutz, C.S & Zanon C. (2011). Revisão da adaptação, validação e normatização da Escala de Autoestima de Rosenberg. *Avaliação Psicológica*, 10(1), 41-49.

Jakopec, A., Krecar, I. M., & Susanj, Z. (2013). Predictors of entrepreneurial intentions of students of economics. *Studia Psychologica*, 55(4), 289.

Joardar, A., & Wu, S. (2011). Examining the dual forces of individual entrepreneurial orientation and liability of foreignness on international entrepreneurs. *Canadian Journal of Administrative Sciences/Revue Canadienne des Sciences de l'Administration*, 28(3), 328-340.

Justo, R., De Castro, J. O., & Maydeu-Olivares, A. (2008). Indicators of entrepreneurship activity: Some methodological contributions. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 6(4), 604-621.

Julien, P. A. (2017). *Empreendedorismo regional e economia do conhecimento*. Editora Saraiva.

Kaufmann, P.J., Welsh, D.H.B., & Bushmarin, N. (1995, Fall). Locus of control and entrepreneurship in the Russian Republic. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 20(1), 43-56.

Keat, O. Y., Selvarajah, C., & Meyer, D. (2011). Inclination towards entrepreneurship among university students: An empirical study of Malaysian university students. *International Journal of Business and Social Science*, 2(4), 206-220.

Khanduja, D., & Kaushik, P. (2009). Exploring education driven entrepreneurship in engineering graduates in India. *International Journal of Continuing Engineering Education and Life Long Learning*, 19(2-3), 256-270.

Kerlinger, F. N. (1980). Metodologia da pesquisa em ciências sociais. São Paulo: EPU/EDUSP.

Kian, T. P., Mi, C. X., & Chun, C. C. E. (2016). An Exploratory Study on the Factors That Influence the Declination of Women Entrepreneurship. *International Business Management*, 10(18), 4098-4106.

Kirby, D. A., & Ibrahim, N. (2011). Entrepreneurship education and the creation of an enterprise culture: Provisional results from an experiment in Egypt. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 7(2), 181-193.

Koe, W. L. (2016). The relationship between Individual Entrepreneurial Orientation (IEO) and entrepreneurial intention. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 6(1), 13.

Koellinger, P., Minniti, M., & Schade, C. (2007). "I think I can, I think I can": Overconfidence and entrepreneurial behavior. *Journal of Economic Psychology*, 28(4), 502-527.

Koellinger, P., Minniti, M., & Schade, C. (2013). Gender differences in entrepreneurial propensity. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 75(2), 213-234.

Koh, H. C. (1996). Testing hypotheses of entrepreneurial characteristics: A study of Hong Kong MBA students. *Journal of Managerial Psychology*, 11(3), 12-25.

Kohli, A. K., Jaworski, B. J., Kumar, A. MARKOR: A measure of Market Orientation. *Journal of Marketing Research*, 1993, 30(4; Nov), p. 467-477.

Koellinger, P., & Minniti, M. (2006). Not for lack of trying: American entrepreneurship in black and white. *Small Business Economics*, 27(1), 59-79.

Kollmann, T., Christofor, J., & Kuckertz, A. (2007). Explaining individual entrepreneurial orientation: Conceptualisation of a cross-cultural research framework. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 4(3), 325-340.

Kollmann, T., Stöckmann, C., Meves, Y., & Kensbock, J. M. (2017). When members of entrepreneurial teams differ: linking diversity in individual-level entrepreneurial orientation to team performance. *Small Business Economics*, 48(4), 843-859.

Krawczyk-Bryłka, B. (2013). Nadzieja na sukces jako atrybut przedsiębiorcy [Hope for success as an attribute of the entrepreneur]. *Zarządzanie i Finanse*, 11, 129–138.

Kroppd, F., & Lindsay, N. J. (2001). South African business dynamics: Measuring entrepreneurship. *Journal of African Business*, 2(1), 23-45.

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

Kundu, S. C., & Rani, S. (2010). Entrepreneurial tendencies of aspiring human resources in India: a multivariate analysis. *International Journal of Management and Enterprise Development*, 8(4), 333-357.

Laguna, M. (2013). Self-efficacy, self-esteem, and entrepreneurship among the unemployed. *Journal of Applied Social Psychology*, 43(2), 253-262.

Langowitz, N., & Minniti, M. (2007). The entrepreneurial propensity of women. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(3), 341-364.

Lechner, C., & Gudmundsson, S. V. (2014). Entrepreneurial orientation, firm strategy and small firm performance. *International Small Business Journal*, 32(1), 36-60.

Ledwith, S., & Manfredi, S. (2000). Balancing Gender in Higher Education: A Study of the Experience of Senior Women in aNew'UK University. *European Journal of Women's Studies*, 7(1), 7-33.

Levie, J., & Hart, M. (2013). The Contribution of Migrants and Ethnic Minorities to Entrepreneurship in the United Kingdom. *The Dynamics of Entrepreneurship*: Evidence from Global Entrepreneurship Monitor Data, 101.

Liu, T. C., Victor Chen, J., & Hsu, P. Y. (2014). Opportunity recognition and cooperation flexibility of entrepreneurial franchisees. *Industrial Management & Data Systems*, 114(4), 506-525.

Lumpkin, G. T., & Dess, G. G. (1996). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of management Review*, *21*(1), 135-172.

Lumpkin, G. & Dess, G. (2001). Linking two dimensions of entrepreneurial orientation to firm performance: the moderating role of environment and industry life cycle. *Journal of Business Venturing*, 16(5), 429-451.

Lumpkin, G. T., Cogliser, C. C., & Schneider, D. R. (2009). Understanding and measuring autonomy: An entrepreneurial orientation perspective. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(1), 47-69.

Lyon, D., Lumpkin, G., & Dess, G. (2000). Enhancing entrepreneurial orientation research: operationalizing and measuring a key strategic decision making process. *Journal of Management*, 26(5), 1055–1085.

Mahadea, D. (2001). Similarities and differences between male and female entrepreneurial attributes in manufacturing rms in the informal sector in the Transkei. *Development Southern Africa*, 18(2).

Majumdar, S., & Varadarajan, D. (2013). Students' attitude towards entrepreneurship: does gender matter in the UAE?. Foresight, 15(4), 278-293.

Malach-Pines, A., & Schwartz, D. (2008). Now you see them, now you don't: gender differences in entrepreneurship. *Journal of Managerial Psychology*, 23(7), 811-832.

Mandrik, C. A. & Bao, Y. (2005). Exploring the Concept and Measurement of General Risk Aversion. *Advances in Consumer Research - North American Advances*, 32, 531-539.

Marques, C. S., Ferreira, J., Rodrigues, R. G., & Ferreira, M. (2011). The contribution of yoga to the entrepreneurial potential of university students: a SEM approach. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 7(2), 255-278.

Marshall, G. N., Wortman, C. B., Kusulas, J. W., Hervig, L. K. & Vickers, R. (1992). Distinguishing optimism from pessimism: Relations to fundamental dimensions of mood and personality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 1067-1074.

Marvel, M. R. & Lumpkin, G. T. (2007). Technology Entrepreneurs' Human Capital and Its Effects on Innovation Radicalness. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(6), 807-828.

Maysami, R. C., & Ziemnowicz, C. (2008). Ethnicity, gender and entrepreneurial tendencies: the Singapore perspective. *The Copenhagen Journal of Asian Studies*, 25(1), 74-98.

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

McKenzie, B., Ugbah, S. D., Smothers, N. (2007). "Who is un Entrepreneur?" Is it Still the Wrong Question? *Academy of Entrepreneurship Journal*. Vol. 13 Issue 1, p23-43. 21p.

Merino, M., & Vargas Chanes, D. (2011). Comparative assessment of entrepreneurial propensity in Latin America: A multi-level perspective. *Academia-Revista Latinoamericana de Administracion*, (46), 38-54.

Miller, D. (1983). The correlates of entrepreneurship in three types of firms. *Management Science*, 29(7), 770–792.

Miner, J. B. (2000). Testing a psychological typology of entrepreneurship using business founders. *The Journal of Applied Behavioral Science*, 36(1), 43-69.

Mmadu, B. A., & Egbule, S. (2014). Intention for entrepreneurship among students of Delta State University Abraka Nigeria: an empirical investigation. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 22(2), 196-217.

Monllor, J., & Altay, N. (2016). Discovering opportunities in necessity: the inverse creative destruction effect. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 23(1), 274-291.

Mora, M. T., & Dávila, A. (2006). Mexican Immigrant Self-Employment Along the US-Mexico Border: An Analysis of 2000 Census Data. *Social Science Quarterly*, 87(1), 91-109.

Mustapha, M., & Selvaraju, M. (2015). Personal attributes, family influences, entrepreneurship education and entrepreneurship inclination among university students. Kajian Malaysia. *Journal of Malaysian Studies*, 33(1), 155-172.

Nelson, R. L., & Nielsen, L. B. (2000). Cops, counsel, and entrepreneurs: Constructing the role of inside counsel in large corporations. *Law and Society Review*, 457-494.

Ness, R. K.V., & Seifert, C. F. (2016). A Theoretical Analysis of the Role of Characteristics in Entrepreneurial Propensity. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 10(1), 89-96.

Nicolaou, N., Shane, S., Adi, G., Mangino, M., & Harris, J. (2011). A polymorphism associated with entrepreneurship: evidence from dopamine receptor candidate genes. *Small Business Economics*, 36(2), 151-155.

Nikunen, M. (2012). Changing university work, freedom, flexibility and family. *Studies in Higher Education*, 37(6), 713-729.

Norton, R. W. (1975). Measurement of ambiguity tolerance. *Journal of Personality Assessment*, 39(6), 607-619.

Okonta, P., & Pandya, K. V. (2007). Entrepreneurial potentials of African-Caribbeans in the United Kingdom. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 14(4), 702-718.

Ooi, Y. K., & Nasiru, A. (2015). Entrepreneurship education as a catalyst of business start-ups: a study on Malaysian community college students. *Asian Social Science*, 11(18), 350-363.

Ooi, Y. K., & Nasiru, A. (2015). Entrepreneurship education as a catalyst of business start-ups: a study on Malaysian community college students. *Asian Social Science*, 11(18), 350.

Othman, F.M., Mutalib, R.A., Ahmad, Z., & Ismail, N.S.A. (2007). Relationship between personality and entrepreneurial inclination among university students. *International Journal of Interdisciplinary Social Sciences*, 2 (4), pp. 277-288.

Padilla-Meléndez, A., Fernández-Gámez, M. A., & Molina-Gómez, J. (2014). Feeling the risks: effects of the development of emotional competences with outdoor training on the entrepreneurial intent of university students. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 10(4), 861-884.

Pieterse, A. N., Van Knippenberg, D., Schippers, M., & Stam, D. (2010). Transformational and transactional leadership and innovative behavior: The moderating role of psychological empowerment. *Journal of Organizational Behavior*, 31(4), 609-623.

Pulford, B. D. (2009). Is luck on my side? Optimism, pessimism, and ambiguity aversion. *Quarterly Journal of Experimental Psychology*, 62(6), 1079 - 1087.

Qualls, W. J. & Puto, C. P. (1989). Organiza-tional Climate and Decision Framing: An Integrated Approach to Analyzing Industrial Buying Decisions. *Journal of Marketing Research*, 26 (May), 179-192.

Radosevic, S., & Yoruk, E. (2013). Entrepreneurial propensity of innovation systems: Theory, methodology and evidence. *Research Policy*, 42(5), 1015-1038.

Ramayah, T., & Harun, Z. (2005). Entrepreneurial Intention Among the Student of Universiti Sains Malaysia (USM). *International Journal of Management and Entrepreneurship*, 1(1), 8-20.

Ratten, V. (2013). Cloud computing: A social cognitive perspective of ethics, entrepreneurship, technology marketing, computer self-efficacy and outcome expectancy on behavioural intentions. *Australasian Marketing Journal* (AMJ), 21(3), 137-146.

Ratten, V. (2013). Social cognitive theory in mobile banking innovations. *Mobile Applications and Knowledge Advancements in E-business*, 42.

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.

Rauch, A., Wiklund, J., Lumpkin, G.T., & Frese, M. (2009), "Entrepreneurial Orientation and Business Performance: An Assessment of Past Research and Suggestions for the Future". *Entrepreneurship: Theory & Practice*, Vol. 33 No. 3, pp. 761-787.

Ribeiro, M. I., Fernandes, A., & Diniz, F. (2013). Propensity for entrepreneurship among college undergraduates: the case of a public university in north-eastern Portugal. *Regional Science Inquiry*, 75-86.

Rindova, V., Barry, D., & Ketchen Jr., D. J. (2009). Entrepreneuring as Emancipation. *Academy of Management*, 34(3), 477-491.

Rishipal, N. J. (2012). Need for Achievement an Antecedent for Risk Adaptiveness among Entrepreneurs. *Global Journal of Management And Business Research*, *12*(22).

Robinson, P. B., & Keith Hunt, H. (1992). Entrepreneurship and birth order: Fact or folklore. *Entrepreneurship & Regional Development*, 4(3), 287-298.

Robinson, P. B., Stimpson, D. V., Huefner, J. C., & Hunt, H. K. (1991). An attitude approach to the prediction of entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 15(4), 13-31.

Rotter, J. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs*, 80(1), 1-28.

Sandhu, M.S., Sidique, S. F., & Riaz, S. (2011). Entrepreneurship barriers and entrepreneurial inclination among Malaysian postgraduate students. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 17(4), 428-449.

Scheier, M.F. & Carver, C. S. (1992). Effects of optimism on psychological and physical well being: Theoretical overview and empirical update. *Cognitive Therapy and Research*, 16 (2), 201-228.

Schlosser, F. K., & McNaughton, R. B. (2009). Using the I-MARKOR scale to identify market-oriented individuals in the financial services sector. *Journal of Services Marketing*, 23(4), 236-248.

Schultheisz, T. S. V. & Aprile, M.R. (2013). Autoestima, conceitos correlatos e avaliação. *Revista Equilíbrio Corporal e Saúde*, 5(1), 36-48.

Schumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Scott, S.G., & Bruce, R. A. (1994). Determinants of innovative behavior: A path model of individual innovation in the workplace. *Academy of Management Journal*, 37(3), 580-607.

Shane, S., Locke, E. A. & Collins, C. J. (2003). Entrepreneurial motivation. *Human Resource Management Review*, 13, 257-279.

Shapero, A., & Sokol, L. (1982). *The social dimensions of entrepreneurship*. In Encyclopedia of Entrepreneurship, 72-90.

Singh Sandhu, M., Fahmi Sidique, S., & Riaz, S. (2011). Entrepreneurship barriers and entrepreneurial inclination among Malaysian postgraduate students. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 17(4), 428-449.

Smart, D. T. & Conant, J. S. (1994) Entrepreneurial Orientation, Distinctive Marketing Competencies and Organizational Performance. *Journal of Applied Business Research*, 10, 28-38.

Smith, R., Conley, G., Smith, A. M., & McElwee, G. (2016). Assessing the impact of 'farming with dyslexia'on local rural economies. *Local Economy*, 31(5), 529-538.

Solhi, S. & Rahmanian Koshkaki, E. (2016). The antecedents of entrepreneurial innovative behavior in developing countries, a networked grounded theory approach (case study Iran). *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 8(2), 225-262

Srivastava, K. B. (2008). Examining the relationship of socio-cultural factors and entrepreneurial propensity among professional students. *Entrepreneurial Management*, 184-203.

Stewart Jr., W. H., Watson, W. E., Carland, J.C. & Carland, J.M. (1999). A proclivity for entrepreneurship: A comparison of entrepreneurs, small business owners, and corporate managers. *Journal of Business Venturing*, 14(2), 189-214.

Suh, T., Bae, M., & Kundu, S. K. (2008). Smaller firms' perceived cost and attractiveness in international markets. *Journal of Global Marketing*, 21(1), 5-18.

Sušanj, Z., Jakopec, A., & Miljković Krečar, I. (2015). Verifying the model of predicting entrepreneurial intention among students of business and non-business orientation. *Management: Journal of Contemporary Management Issues*, 20(2), 49-69.

Tate, G. (2010). Entrepreneurship and the Environment for Rural SMEs in the Shropshire Hills, UK, 1997–2009. *The Journal of Entrepreneurship*, 19(2), 191-207.

Teixeira, R.M.A. (2015). O evento desencadeador do empreendedorismo: a proposta de Bygrave aplicada aos empreendedores portugueses. *Dissertação de Mestrado, Instituto Politécnico de Lisboa*, Lisboa, Portugal.

Timmons, J. A., Spinelli, S., & Tan, Y. (1994). *New venture creation: Entrepreneurship for the 21st century* (Vol. 4). Burr Ridge, IL: Irwin.

Twigg, J. L. (1994). The Russian space programme: what lies ahead?. *Space Policy*, 10(1), 19-31.

Van Ness, R. K., & Seifert, C. F. (2016). A theoretical analysis of the role of characteristics in entrepreneurial propensity. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 10(1), 89-96.

Vantilborgh, T., Joly, J., & Pepermans, R. (2015). Explaining entrepreneurial status and success from personality: An individual-level application of the entrepreneurial orientation framework. *Psychologica Belgica*, 55(1).

Wren, D. A., & Greenwood, R. G. (1999). Business leaders: A historical sketch of Eli Whitney. *Journal of Leadership Studies*, 6(1-2), 128-132.

Xaba, M., & Malindi, M. (2010). Entrepreneurial orientation and practice: three case examples of historically disadvantaged primary schools. *South African Journal of Education*, 30(1), 75-89.

Xiaowei, L. (2006). A Test on the Systematic Fuzzy Measurement of the Key Degree for the Core Employees' Performance Traits. *Canadian Social Science*, 2(5), 38.

Yao, X., Wu, X., & Long, D. (2016). University students' entrepreneurial tendency in China: Effect of students' perceived entrepreneurial environment. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 8(1), 60-81.

Zeffane, R. (2013). Need for achievement, personality and entrepreneurial potential: A study of young adults in the United Arab Emirates. *Journal of Enterprising Culture*, 21(01), 75-105.

Zhang, H., Zhang, T., Cai, H., Li, Y., Wei Huang, W., & Xu, D. (2014). Proposing and validating a five-dimensional scale for measuring entrepreneurial orientation: An empirical study. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 6(2), 102-121.