



**VII SINGEP**

Simposio Internacional de Gest3o de Projetos, Inova3o e Sustentabilidade  
International Symposium on Project Management, Innovation and Sustainability

ISSN: 2317-8302

## **DISCUSS3ES ACERCA DA CONCEITUA3O E MENSURA3O DA PROPENS3O AO EMPREENDEDORISMO**

**LORENI MARIA DOS SANTOS BRAUM**

UNINOVE – Universidade Nove de Julho

**V4NIA MARIA JORGE NASSIF**

UNINOVE – Universidade Nove de Julho



## DISCUSSÕES ACERCA DA CONCEITUAÇÃO E MENSURAÇÃO DA PROPENSÃO AO EMPREENDEDORISMO

**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 os fatores que levam os indivíduos a se tornarem empreendedores. Porém, esta diversidade se reflete nos conceitos sem que haja consenso dos mesmos. O objetivo deste estudo consiste em analisar as definições e operacionalizações contidas nos construtos propensão ao empreendedorismo e seus correlatos para averiguar semelhanças e diferenças entre os mesmos, cujos construtos são discutidos teoricamente. A opção metodológica versa pelo estudo descritivo, tendo como procedimento o método qualitativo e a análise dos resultados realizada por meio de conteúdo temático. Os resultados evidenciam que uma das vertentes da pesquisa sobre empreendedorismo analisa a intenção de empreender, contudo, pouco se tem estudado sobre a existência de uma predisposição que antecede a própria intenção. Por meio das análises depreende-se que a propensão ao empreendedorismo consiste na predisposição favorável de um indivíduo para criação de novos empreendimentos, sem necessariamente considerar as adversidades futuras, refletindo assim, um sentimento favorável que ainda não chega a ser a intenção de empreender, mas poderá tornar-se futuramente. Os resultados revelam também 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. Além disso, operacionalmente somente algumas dimensões, como por exemplo, inovação e propensão ao risco são comuns nos construtos.

**Palavras-chave:** Propensão ao Empreendedorismo. Conceituação. Mensuração.

**Abstract:** Entrepreneurship plays an important role in economic development. Because of this, different studies have been conducted since the 1990s to analyze the factors that lead individuals to become entrepreneurs. This diversity has been reflected in the concepts without their consensus. The purpose of this study is to analyze the definitions and operations contained in the constructs about the entrepreneurship prosperity and their correlates to ascertain similarities and differences between them, whose constructs are discussed theoretically. The methodological option is based on the descriptive study, having as procedure the qualitative method and the analysis of the results carried out through thematic content. The results show that one of the aspects analyzes the intention to undertake, however, little research has been done about the existence of a predisposition that predates the intention itself. The analysis shows that the propensity for entrepreneurship consists in the disposition favorable of an individual to create new ventures, without necessarily considering future adversities, thus reflecting a favorable feeling that is not yet the intention to undertake, but may become in the future. The results also reveal that, while some studies contained in these theoretical constructs analyze individual characteristics of future entrepreneurs in the predispositional environment, that is, in a stage that precedes the intention to undertake, others analyze their own intention to undertake. In addition, there were especially some dimensions, such as innovation and risk propensity are common in the constructs.

**Keywords:** Propensity for Entrepreneurship. Conceptualization. Measurement.



## 1 Introdução

O empreendedorismo é um processo orientado a um objetivo por meio do qual um indivíduo identifica oportunidades de mercado empregando pensamento criativo, garantindo recursos, adaptando-se ao ambiente e assumindo os riscos para obter os resultados que deseja (Smart, & Conant, 1994). Diversas pesquisas indicam que o empreendedorismo desempenha papel importante no desenvolvimento econômico e social ao criar novas empresas, ampliar a empregabilidade e a competitividade, gerar inovações e melhorar os meios de produção (Ferreira, & Freitas, 2013; Barbosa, 2015).

Por isso, desde a década de 1990 diferentes estudos foram conduzidos com o propósito analisar os fatores que levam os indivíduos a se tornarem empreendedores. Contudo, estes estudos apresentam uma diversidade de fatores internos e externos que poderiam ser considerados como influenciadores da propensão ao empreendedorismo e esta diversidade se reflete nos conceitos sem que haja consenso ou clareza dos mesmos. Uma das vertentes da pesquisa sobre empreendedorismo analisa a intenção de empreender, mas pouco se tem estudado sobre a existência de uma predisposição que antecede a própria intenção. Além disso, algumas escalas existentes mensuram apenas as variáveis operacionais antecedentes da propensão ao empreendedorismo e não esta por si mesma. Embora pesquisas apontem o empreendedorismo como multifacetado, há que se considerar a relevância das características individuais como fatores fundamentais na predição da propensão ao empreendedorismo.

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 ressaltado 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, no entanto, pesquisas posteriores concluem 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.

Nota-se que existe uma lacuna a ser estudada, pois embora as definições dos construtos guardem semelhanças entre si, operacionalmente não há consenso sobre as características individuais a serem usadas para identificar futuros empreendedores. Nota-se que apenas duas características, a inovação e a propensão ao risco, são comuns tanto no construto propensão ao empreendedorismo quanto nos construtos correlatos a ele.

Diante disso, surge o seguinte questionamento: *Como a literatura define e operacionaliza o construto propensão ao empreendedorismo e seus correlatos?* Assim, o objetivo deste estudo consiste em analisar as definições e operacionalizações contidas nos construtos propensão ao empreendedorismo e seus correlatos para averiguar semelhanças e diferenças entre os mesmos. 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 para análise são apresentados na seção de metodologia.

Os indivíduos nascem empreendedores e melhoram no decorrer da vida (Timmons, Spinelli, & Tan, 1994). “Indivíduos com potencial para se tornarem empreendedores se percebem como capazes e psicologicamente equipados para enfrentar os desafios do empreendedorismo.” (Zeffane, 2013, p. 78). Assim, ressalta-se que ao analisar as características individuais usadas nos estudos que abordam a temática propensão ao



empreendedorismo e construtos correlatos (Inclinação para o empreendedorismo, Orientação empreendedora individual e Tendência para o empreendedorismo), este estudo contribuirá para a teoria, pois ainda não há consenso sobre a influência de algumas delas na identificação de futuros empreendedores, bem como na operacionalização dos construtos.

Quanto à estrutura, além desta introdução, este estudo está organizado da seguinte forma: inicialmente, apresenta-se os construtos teóricos usados para identificar futuros empreendedores. Em seguida, se apresentam os procedimentos metodológicos adotados. Posteriormente, análise de conteúdo das publicações e, por fim, as considerações finais e sugestões para futuras pesquisas.

## 2 Fundamentação Teórica

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). 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 empreendedorismo, pesquisou o nível individual. Posteriormente, diversos estudos também centraram-se na identificação de características individuais que diferenciavam 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) por entenderem que o indivíduo, quando se trata de criar um novo negócio, é o agente fundamental. Assim, a análise a nível individual é relevante tanto na fase preliminar da criação de um novo negócio, quanto no decorrer das atividades daquele empreendimento.

O presente estudo segue este fluxo de pesquisas cujo nível de análise é o individual, analisando as definições e operacionalização dos construtos desenvolvidos com o propósito de identificar características individuais de futuros empreendedores.

Ao longo dos anos, especialmente da década de 1990 em diante, pesquisadores concentraram-se em identificar características 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 prever 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 de alguns indivíduos se interessarem pelo empreendedorismo e outros não. Para abordar as razões que justificam estas diferenças buscou-se identificar os construtos usados com o propósito de identificar futuros empreendedores e como estas construções teóricas foram operacionalizadas em



termos de mensuração. Apresenta-se a seguir quatro construtos usados para este propósito, suas similaridades em termos de definições e suas distinções na operacionalização.

Cada construto foi avaliado sob os seguintes aspectos: (1) ponto de referência (definições - o que é); (2) elementos chave (operacionalização - características individuais usadas para mensurar o construto).

### 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 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).

A predisposição para a ação é um antecedente da intenção (Shapero, & Sokol, 1982; Krueger, Reilly, & Casrud, 2000; Sušan, 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 (Sušan, 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 (algumas características individuais mostram-se significantes em alguns estudos e em outros não).

Os indivíduos propensos ao empreendedorismo, em alguns estudos, são classificados em: “potenciais empreendedores” e “empreendedores nascentes” (Cowden, & Tang, 2017; Koellinger, Minniti, & Chade, 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 empreendedores nascentes são aqueles que esperam ser proprietários de um novo empreendimento ou estão (nível de ação prática de um novo negócio, isto é, 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 assumir 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; Susan, Jakopec & Krečar, 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.





### 2.2.1 Inclinação para o Empreendedorismo

A inclinação para o empreendedorismo refere-se a “um desejo inato de entrar no empreendedorismo”. 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 predisõem 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, locus de controle, propensão ao risco, tolerância à ambiguidade, autoconfiança e inovação (Koh, 1996; Chaudhary, 2017).

Os indivíduos com inclinação empreendedora são mais inovadores, mais confiantes, possuem maior locus de controle interno e apresentam alta tolerância à ambiguidade (Chaudhary, 2017).

### 2.2.2 Orientação Empreendedora Individual - OEI

Embora nos estudos sobre empreendedorismo alguns construtos guardem semelhança entre si, os construtos Orientação Empreendedora e Intenção Empreendedora não são sinônimos, pois enquanto a Orientação Empreendedora refere-se aos processos, estruturas e/ou comportamentos que podem ser descritos como agressivos, inovadores, proativos, de risco ou que buscam autonomia (Lumpkin, & Dess, 1996), a Intenção Empreendedora concentra-se nas intenções de iniciar um negócio (Koe, 2016).

Os estudos sobre orientação empreendedora surgiram em análises a nível organizacional. Miller (1983) foi um dos primeiros pesquisadores a observar que o desempenho organizacional está associado à sua orientação empreendedora (OE). O comportamento empreendedor, no nível de organização, foi considerado por Covin e Slevin (1986) como sendo uma construção 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. Estes pesquisadores foram os precursores no uso deste termo. Posteriormente, outros estudos passaram a empregar este construto a nível individual (Bolton, & Lane, 2012, Bolton, 2012; DeGennaro, Wright, & Panza, 2016).

No entanto, DeGennaro, Wright e Panza (2016) ressaltam que a Orientação Empreendedora – OE é uma construção que, embora esteja bem estabelecida em estudos ao nível organizacional, ainda é pouco explorada ao nível de análise individual. A OE não se concentra na criação de novos empreendimentos, mas sim, na análise de como as atividades das organizações são realizadas (Lumpkin, & Dess, 1996), mas as dimensões da OE são consideradas preditoras do comportamento empreendedor (DeGennaro, Wright, & Panza, 2016).

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 Orientação Empreendedora Individual pode ser definida como sendo a disposição individual de assumir riscos, ser inovador e pró-ativo (Kollmann, Christofor, & Kuckertz, 2007; Bolton, & Lane, 2012). A OEI 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).

### 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). Essa tendência empreendedora consiste em um estado de espírito direcionando à atenção, à experiência e à ação de uma pessoa em direção a um objetivo específico ou um caminho para alcançar algo (Bird, 1988). Ela pode ser um forte preditor do comportamento empreendedor individual (Bird, 1988) e 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).

## 3 Procedimentos Metodológicos

Quanto à seleção dos estudos para analisar as definições e operacionalizações contidas no construto propensão ao empreendedorismo e seus correlatos, para identificar semelhanças e diferenças entre eles, realizou-se uma busca foi realizada na base de dados *Scopus*, 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, os quais representam a maior parte (82,80%) dos 913 resultados da busca inicial, deixando excluídas as conferências, notas editoriais, dentre outras. Ao realizar tal refinamento a quantidade de publicações passou a ser de 756 documentos. Em seguida realizou-se mais uma etapa de refinamento, 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 de novo refinamento foi verificada 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 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, sendo constatado que as palavras, *entrepreneurial* e *propensity*, por exemplo, apareciam no texto, mas nem sempre referiam-se a um construto, 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), pois eles já foram objeto de avaliação de pareceristas.

Percebeu-se que desde sua primeira publicação até o presente momento, estes quatro construtos vêm apresentando continuidade e aumento do uso dos termos na última década, pois o construto “*entrepreneurial inclination*”, é publicado desde de 1996; enquanto que os demais, “*individual entrepreneurial orientation*” desde 2001; “*entrepreneurial propensity*” desde 2000; e, “*entrepreneurial Tendencies*” desde 1992.

Observou-se 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* foi realizada a busca na *Web of Science*, usando os mesmos construtos, contudo por abranger um número menor de artigos publicados em periódicos, optou-se pela primeira.

Quanto aos procedimentos de análise dos construtos optou-se pela abordagem qualitativa, realizando a análise de conteúdo. Este procedimento refere-se à análise do conteúdo das mensagens 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 busca analisar dados contidos em documentos (neste caso artigos científicos) que não podem ser mensurados numericamente (Creswell, 2007).

Para a análise de conteúdo destes documentos procedeu-se aos seguintes passos:

- a) leitura prévia dos estudos selecionados;
- b) identificação em cada estudo das definições empregadas para o construto, quando apresentadas;
- c) leitura dos itens usados para a operacionalização dos construtos;
- d) identificação das características individuais usadas para a operacionalização.

Finalizada esta etapa, observou-se que os quatro construtos, em termos de definição, guardam semelhanças entre si. Assim, considera-se que eles são sinônimos uns dos outros, e optou-se por adotar a nomenclatura “Propensão ao empreendedorismo” e considerar os outros três como seus correlatos.

## 4 Resultados

Inicialmente são apresentadas as semelhanças e diferenças entre o construto propensão ao empreendedorismo e seus correlatos e, em seguida, 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 tem como foco central a análise no nível individual. A principal diferença deste construto em relação aos outros três, é que são encontradas 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 buscaram identificar quem poderá tornar-se empreendedor no futuro. No entanto, de forma geral, predominam os estudos que remetem à predisposição.

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 locus interno de controle (Chaudhary, 2017) são características individuais necessárias, pois sem inclinação para o empreendedorismo, um indivíduo provavelmente nunca irá empreender mesmo que todas condições sejam favoráveis (Khanduja, & Kaushik, 2009).

Quanto à definição 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 ao nível organizacional, no entanto, ao nível individual, foco do presente estudo, observa-se que não existe uma definição da construção teórica em si, isto é, a OEI é definida em termos de características individuais. Por exemplo, Kollmann, Christofor e Kuckertz (2007) tratam da OEI como sendo a propensão de um indivíduo de desejar ser inovador, ter autonomia, ser proativo, assumir riscos e adotar uma posição competitiva. Nesta mesma linha de entendimento, Bolton e Lane (2012) definem OEI como a disposição individual de assumir riscos, ser inovador e pró-ativo.

Para a operacionalização da OEI, 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” (OEI), não apresenta itens próprios para mensuração do construto OEI, mensurando-a 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 Fellnhofner, Puumalainen e Sjögrén (2016) quanto no de Padilla-Meléndez, Fernández-Gámez e Molina-Gómez (2014). Ratten (2013), por sua vez, investigou a influência da OEI na intenção de uso do *mobile bank*, mensurando a IEO por meio de itens adaptados de Matsuno, Mentzer, & Özsoy (2002), cujo foco central é o uso de novas tecnologias e não a OEI em si. Destaca-se que Fellnhofner, 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).

Em termos de definição, 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, locus de controle interno, risco calculado e tendência criativa (Dada, 2015).

#### 4.2 Características Individuais Predictoras da Propensão ao Empreendedorismo

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, buscando averiguar semelhanças e diferenças entre os mesmos. Adicionalmente, foram identificadas características individuais predictoras de quem poderá tornar-se empreendedor no futuro. Com base nas análises dos estudos conclui-se que a Propensão ao Empreendedorismo pode ser definida como:

*A predisposição favorável de um indivíduo para criação de novos empreendimentos (Chelariu, Brashear, & Zait, 2008), sem necessariamente considerar as adversidades futuras (Khanduja, & Kaushik, 2009), refletindo um sentimento favorável que ainda não chega a ser a intenção de empreender (Brazeal, 1993; Koe, 2016), mas poderá tornar-se futuramente.*

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

A propensão para a ação é um antecedente da intenção de empreender e a intenção é um preditor da ação (Shapero, & Sokol, 1982; Sušan, 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.

Por meio da análise de conteúdo foram identificadas diferentes características individuais usadas para identificar futuros empreendedores. Partindo da definição deste construto mencionada anteriormente, considera-se que treze características individuais podem ser antecedentes da propensão ao empreendedorismo, as quais são: comportamento inovador (Solhi, & Koshkaki, 2016; Vantilborgh, Joly, & Pepermans, 2015; Bolton, & Lane, 2012; Marvel, & Lumpkin, 2007; Lumpkin, & Dess, 2005; Koh, 1996; Scott, & Bruce, 1994), autonomia (Rindova, Barry, & Ketchen, 2009; Chelariu *et al.*, 2008; Lumpkin, & Dess, 2005), necessidade de realização (Chaudhary, 2017; Teixeira, 2015; Koh, 1996), proatividade (Vantilborgh, Joly, & Pepermans, 2015; Bolton, & Lane, 2012; Yan, 2010; Lumpkin, & Dess, 2005; Crant, 1996), locus de controle interno (Chaudhary, 2017; Teixeira, 2015; Krawczyk-Bryłka, 2013; Yan, 2010; Gürol, & Atsan, 2006; Koh, 1996, Rotter, 1966), tolerância à ambiguidade (Chaudhary, 2017; Teixeira, 2015; Koh, 1996; Budner, 1962), propensão ao risco (Chaudhary, 2017; Barbosa, 2015; Vantilborgh, Joly, & Pepermans, 2015; Bolton, & Lane, 2012; Yan, 2010; Lumpkin, & Dess, 2005; Hisrich, & Peters, 2004; Koh, 1996) e autoeficácia (Chaudhary, 2017; Koh, 1996; Bandura, 1994; Scheirer, & Carver, 1992). Por outro lado, algumas características individuais podem ter influência negativa, entre elas, locus de controle externo (Yan, 2010; Rotter, 1966), intolerância à ambiguidade (Chaudhary, 2017; Norton, 1975; Budner, 1962) e aversão ao risco (Mandrik, & Bao, 2005; Qualls, & Puto, 1989).



## 5 Conclusão, Implicações e Futuras Pesquisas

Esta seção apresenta a conclusão, implicações e sugestão de futuras pesquisas.

### 5.1 Conclusão

Na literatura sobre empreendedorismo são encontrados diferentes tipos de interpretações deste termo, pois os estudiosos as apresentam 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 as 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 se referirem aos futuros empreendedores, entre elas: propensão, inclinação, orientação individual e tendência, mas conceitualmente as definições por eles apresentadas guardam semelhanças entre si.

Quanto à operacionalização destes construtos, são usados antecedentes diferentes para identificar as características individuais dos empreendedores. Rauch e Frese (2007), por exemplo, concluíram que a necessidade de realização, autoeficácia, inovação, tolerância ao estresse, 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, ressaltam que duas características frequentemente presentes na literatura sobre empreendedorismo - *locus* de controle interno e a assunção de riscos, apresentam resultados controversos (Rauch, & Frese, 2007).

Além do uso de diferentes construtos, investigaram diferentes características individuais para identificar os possíveis futuros empreendedores. Alguns exemplos: no construto inclinação para o empreendedorismo, analisaram *locus* de controle, propensão ao risco, tolerância à ambiguidade, inovação e necessidade de realização; para a orientação empreendedora individual, a análise se voltou para propensão ao risco, inovação e proatividade; enquanto que para a propensão ao empreendedorismo, os construtos eleitos (características individuais) foram inovação, propensão ao risco, valores pessoais, *locus* de controle e autoeficácia; e, para tendência para o empreendedorismo, a propensão ao risco e a inovação.

A propensão para empreender tem sido pouca explorada e pouco foi sistematizado em estudos anteriores na literatura de empreendedorismo. Observou-se, por exemplo, que quatro termos – inclinação para o empreendedorismo, orientação empreendedora individual, propensão ao empreendedorismo e tendência para o empreendedorismo, são empregados para descrever indivíduos com uma predisposição para empreender, guardando semelhanças quanto à definição, no entanto, há divergências na operacionalização empregada para esses conceitos. Chelariu *et al.* (2008) definem a propensão ao empreendedorismo como uma inclinação favorável para criar novos negócios, mas utilizam apenas dois itens para mensurá-la sendo que um deles reflete essa inclinação favorável e, outro a própria intenção de empreender. Todavia, Brazeal (1993) esclarece que empreendedores potenciais ainda não apresentam a intenção clara de empreender.

Além disso, a literatura tem revelado inconsistências na identificação de características individuais para prever e explicar o empreendedorismo, visto que estudos anteriores



conseguiram capturar apenas dados fragmentados sobre as características pessoais dos empreendedores (Van Ness & Seifert, 2016). A variável necessidade de realização, por exemplo, uma das primeiras a serem estudadas por McClelland (1961), apresentou relação positiva e significativa tanto no estudo de Koh (1996) quanto no de Gürol e Atsan (2006), porém não foi significativa no estudo de Chaudhary (2017), deixando dúvidas a respeito de sua relevância na predição de futuros empreendedores.

Para tentar solucionar essas dificuldades encontradas nos estudos anteriores, as quais podem estar relacionadas a problemas operacionalização das variáveis, realizou-se uma revisão ampla de definições e operacionalização de quatro construtos projetados para identificar futuros empreendedores, objetivando garantir maior consistência aos resultados futuros.

Assim sendo, acredita-se que as características individuais deveriam apresentar maior relação com a propensão ao empreendedorismo e não com a intenção ou com a ação empreendedora. Isso porque as características individuais afetam como as pessoas percebem e a atitude que elas têm em relação a empreender, mas não diretamente na ação (Krueger, 1993). Acrescenta-se a isso que, enquanto na intenção e na ação de empreender a influência de variáveis contextuais podem ser relevantes, na propensão ao empreendedorismo, essa relação tenderá a ser menos perceptível já que ainda não existe a intenção de empreender. Assim, defende-se que a relação entre características individuais será o fator mais relevante de influência na propensão ao empreendedorismo.

## 5.2 Implicações

Além do construto propensão ao empreendedorismo, constatou-se a existência de mais três construções teóricas para a identificação de futuros empreendedores (inclinação empreendedora, orientação empreendedora individual e tendência ao empreendedorismo). Estes estudos pretendem revelar quem poderá ter maiores chances de tornar-se ou não um empreendedor no futuro. Operacionalmente poucas pesquisas apresentam itens próprios para a mensuração destes construtos, restringindo-se a mensurá-los por meio de seus antecedentes. Porém, não há um consenso sobre as características individuais que realmente distinguem tais indivíduos. Os estudos sobre orientação empreendedora individual, por exemplo, buscaram trazer os conceitos do nível organizacional proposto por Lumpkin e Dess (1996) com cinco dimensões para o individual, mas na escala desenvolvida por Bolton e Lane (2012), a qual vem sendo usada em outras pesquisas, somente três dimensões se mantiveram, sendo que a autonomia e a agressividade competitiva deixaram de ser estudadas.

Diante disso, argumenta-se que a Propensão ao Empreendedorismo deve ser mensurada como uma construção teórica em si, e não apenas pelos seus antecedentes. Desta forma, uma importante contribuição deste estudo para a teoria possibilita o direcionamento para estudos futuros, bem como para a elaboração de modelos teóricos que poderão ser desenvolvidos e testados empiricamente.

## 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 podem ser positivas ou negativas, mas elas 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 esta não está contemplada neste modelo teórico. Desta forma, as





características sugeridas como antecedentes não são exaustivas, pois outras também poderão prever a propensão ao empreendedorismo.

Com base nos estudos analisados, foram selecionadas algumas características individuais consideradas mais relevantes. Embora a seleção das características individuais antecedentes da propensão ao empreendedorismo tenha sido cuidadosamente elaborada, a relação entre elas, de forma conjunta, e uma escala de mensuração da propensão ao empreendedorismo ainda não foi testada empiricamente. Portanto, para estudos futuros sugere-se que seja desenvolvido um modelo conceitual teórico destas relações para ser testado empiricamente, afim de esclarecer pontos controversos sobre a influência de algumas características individuais na propensão ao empreendedorismo.

### Referências

- Ahmed, I., Nawaz, M. M., & Ramzan, M. (2011). Do external factors influence students' entrepreneurial inclination. *Actual Problems of Economics*, 11, 348-355.
- 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.
- 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.
- Bird, B. (1988). Implementing entrepreneurial ideas: The case for intention. *Academy of management Review*, 13(3), 442-453.
- 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](http://oro.open.ac.uk/5393/2/Get2test_guide.pdf). Disponível em <[http://oro.open.ac.uk/5393/2/Get2test\\_guide.pdf](http://oro.open.ac.uk/5393/2/Get2test_guide.pdf)>. Acesso em 03 jan 2018.
- 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.
- 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.
- Covin, J. G., & Slevin, D. P. (1989). Strategic management of small firms in hostile and benign environments. *Strategic management journal*, 10(1), 75-87.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- Dess, G. G., & Lumpkin, G. T. (2005). The role of entrepreneurial orientation in stimulating effective corporate entrepreneurship. *Academy of Management Perspectives*, 19(1), 147-156.
- Fellnhöfer, 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.
- 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.
- 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.
- 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.



- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- Kropf, F., & Lindsay, N. J. (2001). South African business dynamics: Measuring entrepreneurship. *Journal of African Business*, 2(1), 23-45.
- Krueger, N. (1993). The impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions of new venture feasibility and desirability. *Entrepreneurship: Theory and practice*, 18(1), 5-22.
- Krueger Jr, N. F., & Brazeal, D. V. (1994). Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(3), 91-104.
- Krueger, N. F., Reilly, M. D., & Carsrud, A. L. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 15(5), 411-432.
- Langowitz, N., & Minniti, M. (2007). The entrepreneurial propensity of women. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(3), 341-364.
- 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.
- Lüthje, C., & Franke, N. (2003). The 'making' of an entrepreneur: testing a model of entrepreneurial intent among engineering students at MIT. *R&D Management*, 33(2), 135-147.



- 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.
- 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.
- Matsuno, K., Mentzer, J. T., & Özsomer, A. (2002). The effects of entrepreneurial proclivity and market orientation on business performance. *Journal of marketing*, 66(3), 18-32.
- McClelland, D. C. (1961). *The achieving society*. Princeton, New Jersey, Van Nostrand.
- McKenzie, Brian; Ugbah, Steve D.; Smothers, Norman (2007). "Who is un Entrepreneur?" Is it Still the Wrong Question? *Academy of Entrepreneurship Journal* 13 (1), 23-43.
- 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.
- 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.
- Norton, R. W. (1975). Measurement of ambiguity tolerance. *Journal of Personality Assessment*, 39(6), 607-619.
- 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.
- Qualls, W. J. & Puto, C. P. (1989). Organizational Climate and Decision Framing: An Integrated Approach to Analyzing Industrial Buying Decisions. *Journal of Marketing Research*, 26 (May), 179-192.
- 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.
- Rindova, V., Barry, D., & Ketchen Jr., D. J. (2009). Entrepreneurship as Emancipation. *Academy of Management*, 34(3), 477-491.
- Rotter, J. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs*, 80(1), 1-28.





- 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.
- 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.
- Shapero, A., & Sokol, L. (1982). *The social dimensions of entrepreneurship*. In Encyclopedia of Entrepreneurship, 72-90.
- 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
- 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.
- 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.
- 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).
- Yan, J. (2010). The impact of entrepreneurial personality traits on perception of new venture opportunity. *New England Journal of Entrepreneurship*, 3(2), 21.
- 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.