

# Propensão a empreender de estudantes universitários no Brasil

**Autores:** Alexandre Nabil Ghobril; Antonio Francisco de Carvalho Filho (in memoriam)

Denis Forte; Wilson Toshiro Nakamura. (Professores da Universidade Presbiteriana Mackenzie)

## Resumo

O objetivo deste trabalho foi avaliar a propensão a empreender de alunos do último ano de graduação em administração de uma conceituada Universidade de São Paulo. A formação empreendedora é o foco do curso de administração desta instituição, que recentemente modificou sua grade curricular, ajustou planos de ensino na graduação e na pós-graduação, promoveu atividades extracurriculares, criou um Núcleo de Pesquisa e implementou diversas ações educacionais para incentivar o espírito empreendedor dos alunos. A pesquisa, de caráter exploratório e descritivo, confirmou a teoria no tocante à maior propensão a empreender dos homens em relação às mulheres. Não confirmou, entretanto, estudos anteriores com relação à influência de outros fatores sócio-econômicos como etnia, renda ou presença de empreendedores na família, mas confirmou algumas características comportamentais presentes no grupo de alunos com intenção de empreender. Os resultados da pesquisa têm servido de referência para a continuidade do projeto de educação empreendedora em curso.

**Palavras-Chave:** empreendedorismo, educação empreendedora, características do empreendedor

## **Propensão a empreender de estudantes universitários no Brasil**

### **Resumo**

O objetivo deste trabalho foi avaliar a propensão a empreender de alunos do último ano de graduação em administração de uma conceituada Universidade de São Paulo. A formação empreendedora é o foco do curso de administração desta instituição, que recentemente modificou sua grade curricular, ajustou planos de ensino na graduação e na pós-graduação, promoveu atividades extracurriculares, criou um Núcleo de Pesquisa e implementou diversas ações educacionais para incentivar o espírito empreendedor dos alunos. A pesquisa, de caráter exploratório e descritivo, confirmou a teoria no tocante à maior propensão a empreender dos homens em relação às mulheres. Não confirmou, entretanto, estudos anteriores com relação à influência de outros fatores sócio-econômicos como etnia, renda ou presença de empreendedores na família, mas confirmou algumas características comportamentais presentes no grupo de alunos com intenção de empreender. Os resultados da pesquisa têm servido de referência para a continuidade do projeto de educação empreendedora em curso.

### **1. Introdução**

As pequenas empresas têm apresentado uma importância crescente como propulsoras do desenvolvimento econômico e social em todo o mundo. Bygrave (2004) atesta que, de 1990 a 1994, as pequenas empresas americanas de até 100 funcionários geraram de 7 a 8 milhões de novos postos de trabalho, enquanto que, no mesmo período, as grandes empresas destruíram 3,6 milhões de empregos. Essas pequenas empresas não são somente uma força geradora de empregos, mas também são poderosas fontes de inovação. Nos Estados Unidos, elas empregam 39% de todos os trabalhadores de alta tecnologia e produzem 14 vezes mais patentes por empregado que as grandes.

Dados do SEBRAE ([www.sebraesp.com.br/2004](http://www.sebraesp.com.br/2004)) mostram a importância das micro e pequenas empresas na economia nacional, pois juntas constituem cerca de 98% das empresas existentes, empregam 60% da população economicamente ativa e geram 42% da renda produzida no setor industrial, contribuindo com 21% do Produto Interno Bruto – PIB.

Segundo Vedovello (2000), essas micro e pequenas empresas representam, além da maior fonte de empregos, o fundamento das economias locais, bem como da inovação e do desenvolvimento de novos produtos. Ainda de acordo com Vedovello (2000), o Brasil poderá alavancar seu enorme potencial empreendedor através da capacitação empresarial e gerencial

dos empreendedores e, do lado do poder público, via políticas de fomento aos pequenos negócios.

Esse quadro tem gerado maior atenção de governos e de instituições de ensino com relação à educação empreendedora e, em particular, dos jovens que têm hoje poucas oportunidades no mercado de trabalho formal. Programas públicos e privados de incentivo e orientação sobre a atividade empresarial e desenvolvimento do próprio negócio alastram-se e as universidades passaram a exercer um papel importante na formação de uma geração de empreendedores. Mas a questão que desafia os estudiosos e os coordenadores dos cursos universitários é como formar empreendedores na prática.

Estudiosos de diversas correntes têm proposto programas de desenvolvimento das características empreendedoras nos jovens. Estudos de McClelland (1962) já apontavam que as características de personalidade dos indivíduos influenciam a decisão de começar um novo negócio. Outros modelos de processo empreendedor foram desenvolvidos e incorporaram fatores situacionais e comportamentais (Gartner,1985). A escola comportamentalista (McClelland), por exemplo, está centrada na necessidade de auto realização do empreendedor - a pessoa do empreendedor é estudada como causa ou fator fundamental do fenômeno. O empreendedor é estudado em função das suas características pessoais. Estas é que determinam o volume de novos eventos empreendedores e seu sucesso. A escola fisiológica segue na mesma linha da escola comportamentalista, mas olhando tipicamente a natureza do empreendedor. Aborda o empreendedorismo como uma resultante da natureza das pessoas que empreendem, não das condições ambientais ou de seu comportamento. A escola fisiologista baseia-se em características próprias do empreendedor como sendo independência, otimismo, flexibilidade, autoconfiança, sensibilidade, entre outras. Preconiza que a natureza do empreendedor (independência, criatividade, liderança) é o fator motivacional, em detrimento do comportamento ou do meio ambiente, contrariamente à tendência atual.

A partir desses e outros estudos sobre características sócio-econômicas e comportamentais dos indivíduos, WANG e WONG (2004) examinaram o potencial interesse em empreender dos alunos da Universidade Nacional de Singapura, o que tem servido de base para construção de programas de educação empreendedora nesta Universidade. Com o mesmo propósito e, consideradas as particularidades do ambiente empresarial brasileiro, este estudo propõe-se a avaliar o potencial empreendedor dos alunos último-anistas do curso de graduação em administração de uma Universidade Confessional de padrão elevado na cidade de São Paulo e associá-la às suas características sócio-econômicas e comportamentais.

Tal estudo faz parte de um projeto mais amplo de formação empreendedora, atualmente em desenvolvimento no curso de administração da mesma instituição, que modificou sua grade curricular, ajustou planos de ensino, promoveu atividades extra-curriculares, criou um Centro de Pesquisa em Empreendedorismo e implementou diversas ações educacionais nos cursos de graduação e pós-graduação lato-sensu para incentivar o espírito empreendedor de seus alunos.

## **2. Referencial Teórico e Hipóteses do estudo**

As características sócio-econômicas e comportamentais dos alunos são analisadas neste trabalho, testando-se variáveis que normalmente estão associadas na literatura à propensão a empreender. As variáveis presentes no estudo são sexo, renda familiar, experiência familiar em dirigir negócios, etnia, percepção com relação ao risco e à inovação, posicionamento com relação à possibilidade de não ser bem sucedido, e independência com relação ao grupo e sua inconformidade com regras estabelecidas.

### **a. Sexo**

Estudos relacionados à propensão a empreender destacam o gênero como um dos fatores determinante da propensão a empreender. As pesquisas demonstram que pessoas do sexo masculino têm maior propensão ao empreendedorismo do que as do sexo feminino. Suportando esta afirmação temos uma extensa literatura enumerada por MATTHEWS e MOSER (1996) e testada por WANG e WONG (2004) com estudantes de uma universidade em Singapura. Diversos fatores podem ser citados como relevantes para a existência desta diferenciação, entre eles, a percepção diferenciada por gênero para iniciar um negócio (KOLVEREID, SHANE, e WESTHEAD, 1993), a concepção de modelo gerado pelos familiares (SCHILLER e CREWSON, 1997) ou a atitude relacionada ao gênero (EVANS e LEIGHTON, 1989). Nesta pesquisa a hipótese da existência de diferenças na propensão a empreender entre estudantes do sexo masculinos e do sexo femininos será testada. Assim a primeira hipótese desta pesquisa é:

H1: Homens têm maior propensão a empreender que mulheres.

H1a: Homens com background familiar possuem maior propensão a empreender que mulheres com background familiar em pequenos negócios.

### **b. Características familiares e a opção pelo negócio próprio**

Um outro fator de influencia na propensão a empreender, que as pesquisas revelam, é a existência na família de pessoas que possuem negócios por conta própria. Em particular, a atividade exercida pelo pai e pela mãe é considerada chave na opção pelo negócio próprio (MATTHEWS e MOSER; 1996). Estudos mais recentes, baseados na teoria da aprendizagem

social (SLT ou Social Learning Theory em Inglês) detectaram a presença do modelo familiar como fator determinante na opção pelo empreendedorismo (SCHERER, ADAMS, 1998; SCHERER et al, 1989). Indivíduos com familiares exercendo papéis empresariais diferiram significativamente em sua performance de indivíduos que não detinham este background. Em seu artigo, MATTHEWS e MOSER (1996) destacam que independentemente do sexo, a presença de background familiar em atividades empreendedoras é significativa na opção pessoal pelo negócio próprio, reforçando o papel do exemplo familiar.

Esta hipótese também será testada neste estudo como segue:

H2: Indivíduos com background familiar em pequenos negócios possuem maior propensão a empreender do que indivíduos sem background familiar.

H2a: Homens com background familiar em pequenos negócios possuem maior propensão a empreender do que homens sem background familiar.

H2b: Mulheres com background familiar em pequenos negócios possuem maior propensão a empreender do que mulheres sem background familiar.

### **c. Origem étnica**

O Brasil é uma nação com uma grande diversidade étnica da qual resulta uma grande diversidade cultural e religiosa, diversidade esta pouco comparável com a existente em outras nações. Ao longo de sua história, imigrantes de diversas nações, com diferentes crenças religiosas, com formações e culturas diversificadas aportaram a este país de dimensões continentais. Particularmente a cidade de São Paulo é um exemplo deste melting - pot universal. E é nesta cidade em que se localiza a Faculdade, onde a pesquisa foi efetuada. De acordo com estudos realizados por WANG e WONG (2004), o background étnico e o nível educacional dos pais, não se revelaram como sendo um fator de influência na propensão a empreender do aluno pesquisado. Nesta pesquisa esta influência também será verificada através do teste da seguinte hipótese:

H3: O interesse em empreender não está relacionado à origem étnica.

### **d. Características Comportamentais e Atitudinais**

Joseph Shumpeter destacava um “ espírito animal” dos empreendedores em sua busca no processo de inovação, dos novos produtos e expansão de mercados (SCHILLER e CREWSON (1997)). A propensão a empreender ou a propensão ao risco pode ser uma diferenciação do indivíduo com vocação empreendedora (Brochaus, 1980, Sexton e Bowman 1983) in SCHERER, ADAMS e WIEBE (1998).

Segundo Sexton e Bowman (1984), a maior parte dos estudos que avaliam as características comportamentais dos empreendedores examinam somente as características daqueles que

obtem sucesso, mas falham ao não comparar esse grupo com outros, para poder avaliar se essas características são específicas dos empreendedores. Os autores testaram 401 estudantes da Universidade de Baylor e compararam seus escores indicativos de propensão a empreender. Seus achados indicam diferenças entre as características comportamentais dos empreendedores para os demais (com perfil gerencial e sem perfil gerencial). As diferenças mais importantes entre alunos com perfil empreendedor e aqueles com perfil de gerente são ansiedade, conformidade, inovação e propensão ao risco. Ainda segundo Sexton e Bowman (1984), o teste das características comportamentais usando o índice de personalidade de Jackson indica que os alunos empreendedores tendem a ser menos ansiosos, mantendo-se calmos mesmo em situações estressantes. São geralmente não-conformistas e se recusam a seguir com a multidão, são mais independentes e tendem a ser mais criativos, inovadores e mais propensos a assumir riscos. Então:

**H4: Respondentes com baixo interesse em empreender são mais avessos ao risco do que aqueles com alto interesse em empreender.**

**H5: Respondentes que se julgam mais inovadores têm maior propensão a empreender.**

**H6: Respondentes que mostram maior independência e inconformidade com regras estabelecidas têm maior propensão a empreender.**

### 3. Procedimentos Metodológicos

A pesquisa foi realizada junto aos alunos do último ano do curso de administração de empresas e de administração de empresas com ênfase em comércio exterior de uma conceituada universidade da cidade de São Paulo. Responderam à pesquisa 162 alunos. Esta amostra representa cerca de 40% da população alvo que era composta por 398 alunos.

A média da idade dos respondentes é de 22 anos sendo a menor idade informada 20 anos e a maior idade 30 anos. A participação relativa na pesquisa de homens e mulheres, esta mostrada na tabela abaixo:

**Tabela 1 – Composição da Amostra por Sexo**

	Frequência	Porcentagem	Porcentagem Cumulativa
Masculino	66	40,7	40,7
Feminino	96	59,3	100,0
Total	162	100,0	

Fonte: os autores

Como pode ser observado na tabela 1 no grupo pesquisado o número de mulheres com 96 participantes era superior ao de homens com 66 participantes.

### 3.1 A variável dependente - Propensão a empreender

A propensão a empreender, variável dependente, foi medida pela resposta a seguinte afirmação: “**Vou ter um negócio próprio**”, a partir de uma escala de concordância de Likert de 5 pontos.

### 3.2 As variáveis independentes

Doze variáveis explicativas foram medidas através do instrumento de pesquisa. Nove destas variáveis são de natureza sócio-econômica, quais sejam; sexo, background étnico, origem dos pais (interior ou capital), a escolaridade dos pais (pai e mãe), a natureza do trabalho dos pais (pai e mãe), a existência ou não de negócio familiar e a percepção da condição financeira. Além destas, variáveis foram medidas pela pesquisa a percepção do aluno quanto a: sua performance escolar, de seu grau de criatividade, e de seu posicionamento quanto à aceitação ou aversão ao risco. Estas variáveis foram correlacionadas com a variável dependente que media intenção do aluno em ter, ou não, um negócio próprio.

**Tabela 3 – Lista de Variáveis independentes**

Sexo	Assumindo o valor 1 se a resposta for masculino e 2 se feminino
Idade	Variável assumindo valores de 17 a 30 representando a idade do aluno
Esc. pai	Escolaridade do pai assumindo o valor 1 para segundo grau incompleto, 2 para segundo grau completo, 3 para superior completo, 4 para pós-graduação e 5 para mestrado/doutorado.
Esc. mãe	Escolaridade da mãe assumindo o valor 1 para segundo grau incompleto, 2 para segundo grau completo, 3 para superior completo, 4 para pós-graduação e 5 para mestrado/doutorado.
Natatpai	Natureza da atividade do pai assumindo o valor 1 para empregado em empresa privada, 2 para empregado em órgão público, 3 aposentado, 4 executivo em grande empresa, 5 dono do próprio negócio, 6 desempregado, 7 autônomo e 8 outras atividades.
Profpai	Profissão do pai variável qualitativa descrevendo a profissão do pai
Natatmae	Natureza da atividade da mãe assumindo o valor 1 para empregado em empresa privada, 2 para empregado em órgão público, 3 aposentado, 4 executivo em grande empresa, 5 dono do próprio negócio, 6 desempregado, 7 autônomo e 8 outras atividades.
Profmae	Profissão da mãe variável qualitativa descrevendo a profissão do pai
Condfin	Condição financeira da família assumindo valor 1 para Baixa, 2 para media baixa, 3 para média, 4 para média alta e 5 para alta.
Natpai	Origem dos pais assumindo os valores 1 para os originários da capital de São Paulo, 2 para os originários do Interior do Estado, 3 para os originários de outros estados brasileiros e 5 para os originários de outros países.
Oretnica	Origem étnica dos pais assumindo o valor 1 para japonês, 2 para espanhol, 3 para Chinês, 4 para Português, 5 para Coreano, 6 para alemão, 7 para Italiano, 8 para árabe e 9 para judeu.
Bomaluno	Percepção do desempenho escolar do aluno assumindo valores de 1 a 5 em resposta a questão “Sou um aluno exemplar e tiro boas notas”. Quanto maior o valor maior a concordância do aluno com a afirmação.

Criativo	Avaliação pelo aluno de sua criatividade assumindo valores de 1 a 5 em resposta a questão “sou criativo e inovador”. Quanto maior o valor maior a concordância do aluno com a afirmação.
Preocupa	Avaliação pelo aluno de sua propensão ao risco assumindo valores de 1 a 5 em resposta a questão “A possibilidade de não ser bem sucedido preocupa”. Quanto maior o valor maior a concordância do aluno com a afirmação.

### 3.3 O relacionamento entre a variável dependente (Propensão a Empreender) e as variáveis independentes

A relação existente entre as variáveis dependentes e a variável independente foi testada através da aplicação de um modelo de regressão múltipla.

A significância dos coeficientes, medida pela estatística t, e o sinal dos coeficientes foram utilizados para testar as hipóteses da pesquisa.

## 4. Resultados e Análise

A Tabela 4 abaixo apresenta a resposta dos alunos a questão “**Vou ter um negócio próprio**” e, portanto, a propensão a empreender dos alunos.

**Tabela 4 – Propensão a Empreender – “Vou ter um negócio próprio”**

	Freqüência	Porcentagem	<i>PorcentagemCumulativa</i>
Discordo totalmente	11	6,8	6,8
Discordo em parte	3	1,9	8,7
Nem concordo, nem discordo.	43	26,5	35,4
Concordo em parte	56	34,6	70,2
Concordo Totalmente	48	29,6	100,0
Total	161	99,4	

Fonte: os autores

Como pode ser observado na Tabela 4 o interesse em empreender dos alunos é bastante elevado. Cerca de 64% dos alunos concordam total o parcialmente com a idéia de terem um negócio próprio.

Este resultado demonstra uma propensão a empreender superior a media encontrado em estudos similares efetuados nos Estados Unidos e em Singapura. Em estudo efetuado nos Estados Unidos por Kourilsk e Walstad, com alunos de graduação, cerca de **XX%** dos alunos estavam interessados ou bastante interessados em empreender. Já em Singapura estudos similares realizados por Wang e Wong (2004) com alunos da Universidade de Singapura, revelaram que cerca de 50,7% dos estudantes tinham interesse em ter negócio próprio.

Para testar as hipóteses uma análise de regressão linear múltipla foi aplicada as variáveis, relacionando a variável dependente a todas as variáveis independentes listadas no item 4.2..

A tabela 5 apresenta a lista de variáveis dependentes e independentes, bem como a correlação entre as variáveis.

**Tabela 5 - Correlação entre as Variáveis**

	SEXO	PREOCUPA	ORETNICA	NATPAI	ESC_PAI	ESC_MAE	CRIATIVO	CONDFIN	BOMALUNO
SEXO	1.000000								
PREOCUPA	0.149888	1.000000							
ORETNICA	-0.011394	0.056343	1.000000						
NATPAI	-0.011789	0.178553	-0.216277	1.000000					
ESC_PAI	-0.079989	-0.099903	0.005226	-0.001277	1.000000				
ESC_MAE	-0.005887	-0.035028	0.068619	0.006080	0.370989	1.000000			
CRIATIVO	-0.250765	-0.161110	0.069055	-0.108676	0.138261	0.076816	1.000000		
CONDFIN	-0.042895	0.148119	-0.107610	0.092515	0.233096	0.301334	-0.049732	1.000000	
BOMALUNO	0.123881	0.031655	0.175655	-0.151790	-0.037115	0.046618	0.170603	0.064345	1.000000
PROPNEG	-0.300482	0.107445	0.097592	0.061871	0.031627	0.030715	0.218632	-0.022518	-0.152324

A tabela 5 mostra que dois fatores *sexo* e *criatividade e inovação* do aluno estão fortemente correlacionados com a propensão a empreender. Outro resultado mostrado na tabela 5 é a correlação negativa entre reconhecer - se com bom aluno e a propensão para empreender. Este resultado é de certa forma conflitante, pois a correlação entre ser bom a aluno e ser criativo e inovador é positiva. Este conflito decorre do fato de criatividade e inovação ser apontado como fator determinante, positivamente, da propensão a empreender e ser bom aluno, pelo contrário, é um fator negativo.

Resultado não surpreendente é a correlação entre escolaridade do pai e escolaridade da mãe e condição financeira. Um outro resultado não esperado é a baixa correlação entre a propensão a empreender e a preocupação em não ser bem sucedido. Finalmente a tabela 5 mostra que as mulheres se consideram menos criativas e inovadoras do que os homens.

Na tabela 6 são mostrados os resultados da regressão. Pode se observar na tabela 6 que os fatores *sexo* e *criatividade e inovação* são os fatores significativos da regressão com valores de t iguais a -2,893 e 2,607 respectivamente.

**Tabela 6 – Resultados da regressão sobre o interesse em empreender**

Variáveis	Propensão a Empreender					Sig.
	Coeficientes não		Coeficientes		t	
	Padronizados (Beta)	Desvio Padrão	Padronizados (Beta)			
(Constant)	2,644	1,018	-0,255	2,598	0,011	
Sexo	-0,576	0,199	0,012	-2,893**	0,005	
Escolaridade do Pai	1,36E-02	0,106	0,039	0,128	0,898	
Escolaridade Mãe	5,42E-02	0,128	0,107	0,422	0,674	
Natureza da Atividade do Pai	5,50E-02	0,044	0,148	1,24	0,218	
Natureza da Atividade da Mãe	7,70E-02	0,047	-0,09	1,634	0,105	
Classe Social	-7,23E-02	0,121	0,044	-0,598	0,551	
Origem dos Pais	5,00E-02	0,1	0,112	0,501	0,617	
Etnia	3,62E-02	0,028	-0,174	1,271	0,206	
Sou um aluno exemplar e tiro boas notas	-0,265	0,138	0,237	-1,926	0,057	
Sou criativo e inovador	0,403	0,155	0,145	2,607**	0,01	
A possibilidade de não ser bem sucedido preocupa	142	0,087		1,627	0,106	

a. Variável dependente: Vou ter meu próprio negócio

#### 4.1 Testando Hipóteses - Sexo

A hipótese H1: Homens têm maior propensão a empreender que mulheres.

O teste desta hipótese foi feito através da análise do valor dos dados da regressão múltipla conforme mostrado na tabela 6. Pelo resultado da regressão o coeficiente é significativo a 5% com um valor da estatística t de -2,893. Este resultado indica que os homens têm maior propensão a empreender do que as mulheres.

Para confirmar este resultado foi realizado um teste de médias objetivando verificar se as médias da propensão a empreender dos homens e das mulheres eram estatisticamente diferentes.

Ao comparar as médias dos entrevistados classificados por gênero, obtemos respectivamente como média e desvio padrão 4,17 e 0,86 para homens e 3,53 e 1,18 para mulheres.

**Tabela 7 – Propensão Média Empreender por Sexo**

Relatório - Vou ter meu próprio negócio			
SEXO	Media	N	Desvio Padrão
<b>Masculino</b>	4,17	65	,86
<b>Feminino</b>	3,53	96	1,18
<b>Total</b>	3,79	161	1,10

O resultado do teste de comparação de médias, Anova, mostrado na tabela 8 apresentou um F significativo. Este resultado indica, novamente, a existência diferença estatisticamente significativa entre a propensão para empreender de homens e mulheres.

**Tabela 8 – Teste Anova – Diferenças de Médias**

	<b>Soma dos Quadrados</b>	<b>d1</b>	<b>Média ao Quadrado</b>	<b>F</b>	<b>Sig</b>
<b>Entre Grupos</b>	15,775	1	15,775	14,009	,000
<b>Dentro dos Grupos</b>	179,045	159	1,126		
<b>Total</b>	194,820	160			

#### **4.2 Testando Hipóteses - Experiência familiar de negócios**

Com relação à influência da experiência familiar em ter negócios próprios sobre a propensão a empreender a seguintes hipóteses forma testadas:

**H2: Indivíduos com background familiar em pequenos negócios possuem maior propensão a empreender do que indivíduos sem background familiar.**

H2a: Homens com background familiar em pequenos negócios possuem maior propensão a empreender do que homens sem background familiar.

H2b: Mulheres com background familiar em pequenos negócios possuem maior propensão a empreender do que mulheres sem background familiar.

Para testar a hipótese H2 foi criada uma nova variável, dummy, Expempr – Experiência familiar em negócios. Esta variável foi criada a partir das variáveis natatpai – natureza da atividade do pai e natatmae – natureza da atividade da mãe.

Os alunos cujos pais, pai ou mãe ou ambos, tivessem negócios próprios ou trabalhassem como autônomos, códigos 5 dono do próprio negócio, ou 7 –autônomo, nas variáveis natatpai e natat mãe, teriam a variável Expempr codificado como 1. Para os demais casos a variável seria codificada como 0.

Uma nova regressão múltipla foi rodada com as mesmas variáveis da regressão mostrada na tabela 3 tendo sido substituídas as variáveis natatpai e natatmae pela variável expempr. O resultado da regressão é mostrado na tabela 9.

**Tabela 9 – Resultados da regressão sobre o interesse em empreender  
Incluindo Fator Experiência Familiar em Negócios**

Variáveis	Propensão a Empreender				
	Coefficientes não padronizados (Beta)	Desvio Padrão	Coefficientes padronizados (Beta)	t	Sig.
	(Constant)	3,259	0,99		3,293
Sexo	-0,571	0,199	-0,254	-2,865	0,005
Escolaridade do Pai	-1,17E-02	0,103	-0,011	-0,114	0,91
Escolaridade Mãe	4,91E-02	0,128	0,036	0,382	0,703
Classe Social	-5,09E-02	0,119	-0,039	-0,43	0,668
Origem dos Pais	5,61E-02	0,098	0,05	0,569	0,57
Etnia	3,37E-02	0,028	0,105	1,192	0,236
Sou um aluno exemplar e tiro boas notas	-0,262	0,135	-0,173	-1,936	0,055
Sou criativo e inovador	0,35	0,152	0,207	2,299	0,023
A possibilidade de não ser bem sucedido preocupa	0,172	0,087	0,175	1,971	0,051
Experiência Familiar em Negócios	7,70E-03	0,191	0,003	0,04	0,968

a. Variável dependente: Vou ter meu próprio negócio

Nesta nova regressão, que inclui a exprem – experiência familiar em negócios, esta variável não se mostrou significativa. Portanto, com base neste resultado, a hipótese H2 foi rejeitada.

Para testar as hipóteses H2a: Homens com background familiar em pequenos negócios possuem maior propensão a empreender do que homens sem background familiar. e H2b: Mulheres com background familiar em pequenos negócios possuem maior propensão a empreender do que mulheres sem background familiar. a base de dados foi dividida em duas. Uma das bases tinha somente os registros referentes aos questionários respondidos por mulheres e a outra somente registros referentes a questionários respondidos por homens.

Duas regressões foram rodadas. Uma sobre a base de dados com os registros referentes aos questionários respondidos por mulheres e a outra sobre a base com registros referentes a questionários respondidos por homens.

Os resultados estão mostrados da regressão estão mostrados nas Tabelas 10 e 11

Os resultados da regressão mostrados na Tabela 10, que incluem apenas os registros referentes a respondentes do sexo masculino, a experiência familiar em negócios continua sendo não significativa, como mostra a estatística  $t = -, 012$ , na determinação da propensão a empreender.

**Tabela 10 – Resultados da regressão sobre o interesse em empreender -**

**Sub - Amostra- Sexo Masculino.**

Variáveis	Propensão a Empreender					Sig.	
	Coeficientes não		Desvio	Coeficientes			t
	Padronizados (Beta)	Padrão	Padronizados (Beta)				
(Constant)	1,953	1,409		1,386	0,173		
Escolaridade do Pai	-5,41E-02	0,138	-0,06	-0,392	0,697		
Escolaridade Mãe	0,142	0,176	0,127	0,809	0,423		
Classe Social	-1,13E-02	0,169	-0,011	-0,067	0,947		
Origem dos Pais	0,164	0,139	0,192	1,181	0,244		
Etnia	4,23E-02	0,046	0,156	0,926	0,36		
Sou um aluno exemplar e tiro boas notas	0,112	0,23	0,085	0,487	0,629		
Sou criativo e inovador	0,35	0,152	0,207	2,299	0,023		
A possibilidade de não ser bem sucedido preocupa	-5,77E-02	0,139	-0,073	-0,415	0,68		
Experiência Familiar em Negócios	-2,18E-02	0,286	-0,012	-0,076	0,94		

a Variável dependente: Vou ter meu próprio negócio      b Sexo = Masculino

Portanto a hipótese H2a: Homens com background familiar em pequenos negócios possuem maior propensão a empreender do que homens sem background familiar, foi rejeitada.

**Tabela 11 – Resultados da regressão sobre o interesse em empreender -**

**Sub - Amostra- Sexo Feminino**

Variáveis	Propensão a Empreender					Sig.	
	Coeficientes não		Desvio	Coeficientes			t
	Padronizados (Beta)	Padrão	Padronizados (Beta)				
(Constant)	1,54	1,41		1,092	0,279		
Escolaridade do Pai	-1,57E-02	0,163	-0,013	-0,096	0,924		
Escolaridade Mãe	-1,48E-02	0,203	-0,01	-0,073	0,942		
Classe Social	4,12E-02	0,176	0,03	0,234	0,816		
Origem dos Pais	6,26E-02	0,145	0,051	0,431	0,668		
Etnia	4,24E-02	0,04	0,13	1,049	0,298		
Sou um aluno exemplar e tiro boas notas	-0,422	0,192	-0,274	-2,197	0,032		
Sou criativo e inovador	0,485	0,219	0,281	2,216	0,03		
A possibilidade de não ser bem sucedido preocupa	0,291	0,124	0,276	2,348	0,022		
Experiência Familiar em Negócios	-6,14E-02	0,275	-0,026	-0,223	0,824		

Na tabela 11 é mostrado o resultado do teste para subamostra dos respondentes do sexo feminino. Os resultados da regressão mostrados na Tabela 11, que incluem apenas os registros

referentes a respondentes do sexo feminino, apresentam resultados similares ao anterior, isto é, a experiência familiar em negócios continua sendo não significativa, como mostra a estatística  $t = -, 012$ , na determinação da propensão a empreender. Portanto a hipótese H2b: Mulheres com background familiar em pequenos negócios possuem maior propensão a empreender do que mulheres sem background familiar, foi rejeitada.

### 4.3 Testando Hipóteses – Origem Étnica

O teste da hipótese H3: “O interesse em empreender não está relacionado à origem étnica”, foi inicialmente efetuado utilizando-se regressão (Tabela 6). Com base nestes dados o coeficiente origem étnica tem uma estatística  $t$  de 1,271, portanto não significativo e nível de significância de, 0,206. Estes dados confirmam a hipótese de que” o interesse em empreender não está relacionado à origem étnica”. No entanto este resultado não seria, por si só, suficiente tendo em vista que não se espera uma relação linear entre origem étnica e a propensão a empreender. Para solucionar esta dificuldade, uma nova regressão foi aplicada aos dados, com a introdução de variáveis *dummy*, cada uma representando uma nacionalidade. Antes de aplicar a regressão aos dados de etnia foi verificada a representatividade das etnias na amostra, através da aplicação aos dados uma análise de frequência mostrado na Tabela 12. O resultado da regressão com a introdução das variáveis *dummy* é mostrado na tabela 13.

**Tabela12 – Representatividade das Etnias na Amostra**

<b>Etnia</b>	<b>Freqüência</b>	<b>Porcentagem</b>
Brasileiro	46	28,40%
Italiano	40	24,69%
Japonês	26	16,05%
Português	16	9,88%
Espanhol	14	8,64%
Chinês	7	4,32%
Alemão	5	3,09%
Outros	5	3,09%
Árabe	1	0,62%
Coreano	1	0,62%
Judeu	1	0,62%
<b>Total</b>	<b>162</b>	<b>100</b>

Como pode ser observado, algumas etnias como a Judaica, Árabe e Coreana não são representativas na amostra. Este fato pode distorcer os resultados dos testes de influência da etnia na propensão a empreender.

A regressão incluiu como variável independente, sexo e sou criativo e inovador por serem significativos, conforme Tabela 13. Além disto foram incluídas variáveis *dummy*, uma para cada etnia, exceto para a brasileira que atuou como categoria base. Os resultados não

mostraram influência significativa da etnia na propensão a empreender aceitando, portanto a hipótese H3.

**Tabela 13 - Resultados da regressão sobre o interesse em empreender - Em Função da Etnia**

	Coefficientes não	Desvio	Coefficientes	t	Sig.
	Padronizados	Padrão	Padronizados		
	(Beta)		(Beta)		
(Constant)	3,757	0,675		5,562	0
Sexo	-0,526	0,188	-0,235	-2,806	0,006
Sou criativo e inovador	0,223	0,126	0,146	1,779	0,077
Japonês	-0,273	0,263	-0,091	-1,036	0,302
Chinês	9,72E-02	0,466	0,017	0,208	0,835
Espanhol	-0,232	0,331	-0,06	-0,702	0,484
Português	0,142	0,311	0,039	0,457	0,649
Coreano	0,179	1,097	0,013	0,163	0,871
Alemão	-0,287	0,513	-0,045	-0,56	0,576
Italiano	4,64E-02	0,236	0,018	0,197	0,844
Árabe	0,179	1,097	0,013	0,163	0,871
Judeu	0,652	1,097	0,047	0,594	0,553
Outros	8,30E-02	0,561	0,012	0,148	0,883

a Variável dependente: Vou ter meu próprio negócio

#### 4.4 Testando Hipóteses – Atitude

A hipótese H4: “Respondentes com baixo interesse em empreender são mais avessos ao risco do que aqueles com alto interesse em empreender” com os resultados mostrados na Tabela 6 – Resultados da regressão sobre o interesse em empreender que mostrou um baixo nível de significância para esta variável. A estatística t foi de 0,598 e a significância de 0,551. Portanto, com base nestes dados a hipótese H4 é rejeitada. No tocante à H5: “Respondentes que se julgam mais inovadores têm maior propensão a empreender.”, a hipótese é confirmada, visto que a regressão apresentada na Tabela 6 mostra alta correlação entre estas variáveis (coeficiente de correlação de 0,4023,  $t=2,607$ , significância =0,01). Já H6 “Respondentes que mostram maior independência e inconformidade com regras estabelecidas têm maior propensão a empreender” também foi rejeitada, vez que a variável “possibilidade de não ser bem sucedido preocupa” apresenta baixa correlação com a propensão a empreender (Tabela 6).

#### 5. Conclusões

Neste artigo foi discutido o interesse dos alunos de um curso de administração de empresas, de uma conceituada universidade da cidade de São Paulo, em empreender em como os determinantes deste interesse. Dois fatores foram identificados, com clareza, como determinantes do interesse para empreender são eles: **Sexo** – homens tem maior propensão a

empreender do que as mulheres segundo a pesquisa ; **Criatividade e inovação** – alunos que se vêem como criativos e inovadores demonstram maior propensão a empreender. Conflitando com resultados de pesquisa similar efetuada com um grupo de estudantes da Universidade de Singapura por Wang e Wong (2004), que identificou como fator determinante da propensão a empreender a experiência da família em negócios, este fator nesta pesquisa não se mostrou determinante. Finalmente, contrariando o senso comum a pesquisa não identificou uma influência significativa entre a propensão a empreender e a aversão ao risco.

## 6. Referências Bibliográficas

- EVANS, David, S. LEIGHTON, Linda, S. Some empirical aspects of entrepreneurship. The American Economic Review, Jun 1989.
- GARTNER, W.B. A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation. Academy of Management Review. 1985.
- KOLVEREID, L. SHANE, S., WESTHEAD, P. Is it equally difficult for female entrepreneurs to start business in all countries?. Journal of Small Business Management. Oct 1993..
- McCLELLAND, D. C., BURHAM, D. H. *O Poder é o Grande Motivador*. São Paulo: Nova Cultural, 1987.
- MATTHEWS, C., H. MOSER, S. B. A longitudinal Investigation of the impact of family background and gender on interest in small firm ownership. Journal of Small Business Management – Apr 1996.
- SEXTON, Donald L. BOWMAN, Nancy B. Entrepreneurship Education: suggestions for increasing effectiveness. Journal of Small Business Management. Apr 1984.
- SCHERER, Robert, F. ADAMS, Janet, A. Developing entrepreneurial behaviors: a social learning theory perspective. Journal of Organizational Change Management. 1988.
- SCHERER, R, F. ADAMS, J. S. CARLEY, S, S. WIEBE, F. A Role model performance effects on development of entrepreneurial career preference. Entrepreneurship Theory and Practice. Spring, 1989.
- SCHILLER, Bradley, R. CREWSON, Philip E. Entrepreneurial Origins: a longitudinal inquiry. Economic inquiry. July 1997.
- SEBRAE – [www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br) – acesso em Janeiro/2005.
- TIMMONS, J.A. New venture creation. Boston: Irwin, 1994
- WANG, Clement, K. WONG, Poh-Kam. Entrepreneurial interest of university students in Singapore. Technovation 24. 2004.