

“ESPELHO, ESPELHO MEU: O PERFIL PESSOAL EXPLICA O COMPORTAMENTO
EMPREENDEDOR?”¹

“MIRROR, MY MIRROR: DOES PERSONAL PROFILE EXPLAIN ENTREPRENEURIAL
BEHAVIOR?”

Wilton Alexandre de Melo

Doutorando em Ciências Contábeis (UFPB)
Universidade Federal da Paraíba (UFPB)
wiltoncongo@gmail.com

Wenner Gláucio Lopes Lucena

Doutor em Ciências Contábeis (UnB)
Universidade Federal da Paraíba (UFPB)
wdlucena@yahoo.com.br

RESUMO

Objetivo: Verificar quais particularidades do perfil pessoal explicam as características do comportamento empreendedor, tendo como variáveis sociodemográficas a faixa etária, o nível de escolaridade, o estado civil e o nível de renda média.

Fundamento: Em um contexto de fortes mudanças no ambiente organizacional, tendo como base o desenvolvimento tecnológico, reflexões acerca de como as principais características inerentes ao perfil empreendedor e como elas estão sendo impactadas se torna relevante, especialmente no contexto nacional brasileiro. Aliado a isto, há de se verificar quais aspectos do perfil pessoal são preponderantes neste processo, algo que a literatura já aborda, mas de forma resumida e restrita a algumas variáveis. Este estudo busca ampliar este conjunto.

Método: Descritivo, a partir de um levantamento efetuado nos principais *Shoppings Centers* das duas maiores cidades da Paraíba (Campina Grande e João Pessoa), com aplicação de questionário baseado no estudo de McClelland (1972). A natureza quantitativa é evidenciada pelo teste de correlação de *Spearman* e por regressão linear múltipla, onde as variáveis sociodemográficas utilizadas foram testadas para se verificar seu grau explicativo frente às características do comportamento empreendedor.

Resultados: Dentre as quatro variáveis preditoras, apenas a faixa etária e o nível de renda média explicam, moderadamente, características empreendedoras voltadas ao bloco de realização. Os blocos de planejamento e poder não possuíram correlações fortes o suficiente para alcançarem significância estatística.

¹ Artigo recebido em: 13/03/2024. Revisado por pares em: 24/07/2024. Reformulado em: 29/10/2024. Recomendado para publicação: 08/11/2024 por Marco Aurélio dos Santos (Editor Adjunto). Publicado em: 03/03/2025. Organização responsável pelo periódico: UFPB

Contribuições: Este estudo apresentou uma extensão na utilização de variáveis sociodemográficas utilizando variáveis pouco abordadas na literatura, sendo importante fazer novas testagens considerando outras, de modo a verificar quais fatores pessoais são preponderantes nas características do comportamento empreendedor.

Palavras-chave: Perfil pessoal. Comportamento empreendedor. Empreendedorismo. Gestores.

ABSTRACT

Objective: To verify which particularities of the personal profile explain the characteristics of entrepreneurial behavior, using age, level of education, marital status and average income as sociodemographic variables.

Background: In a context of strong changes in the organizational environment, based on technological development, reflections on how the main characteristics inherent in the entrepreneurial profile and how they are being impacted becomes relevant, especially in the Brazilian national context. Allied to this, it is necessary to verify which aspects of the personal profile are preponderant in this process, something that the literature already addresses, but in a summarized way and restricted to a few variables. This study seeks to broaden this set.

Method: Descriptive, based on a survey carried out in the main shopping centers in the two largest cities in Paraíba (Campina Grande and João Pessoa) using a questionnaire based on the study by McClelland (1972). The quantitative nature is evidenced by Spearman's correlation test and multiple linear regression, where the sociodemographic variables used were tested to verify their explanatory degree in relation to the characteristics of entrepreneurial behavior.

Results: Among the four predictor variables, only age group and average income level moderately explained entrepreneurial characteristics focused on the achievement block. The planning and power blocks did not have correlations strong enough to reach statistical significance.

Contributions: This study presented an extension in the use of sociodemographic variables using variables that have not been addressed in the literature, and it is important to carry out new tests considering others, in order to verify which personal factors are preponderant in the characteristics of entrepreneurial behavior.

Keywords: Personal profile. Entrepreneurial behavior. Entrepreneurship. Managers.

1. INTRODUÇÃO

O ambiente de desenvolvimento tecnológico, e mais recentemente a rápida expansão motivada pelos eventos pandêmicos da *Covid-19*, fez intensificar a agenda de pesquisa que envolvem aspectos característicos do comportamento empreendedor. Este processo de desenvolvimento de estudos inerentes a definição de um comportamento, que vise o entendimento de quais fatores são primordiais para o sucesso empreendedor, se torna fundamental dada sua influência em diversos setores econômicos e sociais. (Kruger & Ramos, 2020).

Isto não se restringe somente a estes campos (econômicos e sociais), mas também possui relação com o desenvolvimento do campo científico, de modo a compreender, explicar e implementar práticas mais condizentes com a realidade de cada indivíduo, tendo por base a capacidade de tomada de decisões e ações voltadas a criação e renovação de organizações, com a utilização de recursos, conhecimentos e experiências (Lopes & Lima, 2019; Borges & Ribeiro, 2021).

Sucintamente, no conceito do *Global Entrepreneurship Monitor* – GEM (2023), o empreendedorismo consiste em qualquer tentativa de criação de um novo empreendimento (formal ou informal), seja uma atividade autônoma e individual, uma nova empresa ou a expansão de um empreendimento existente.

Diante deste entendimento, e considerando as características inerentes aos empreendedores, percebe-se que as mesmas envolvem aspectos comportamentais voltados para a criação de novos empreendimentos, inovação, solução de problemas, identificação de oportunidades e especial atenção ao processo evolutivo do mundo contemporâneo (Kruger & Ramos, 2020; Nwibe & Ogbuanya, 2024). Neste sentido, um empreendedor é portador de características que o distingue frente aos demais indivíduos, a partir de comportamentos e habilidades que representam seu modo de ser e de agir (Borges & Ribeiro, 2021).

Estes aspectos comportamentais podem ser observados em estudos seminais, a exemplo de McClelland (1961; 1972). O autor identificou três categorias comportamentais referente as características empreendedoras: a) “Realização”, que visa a busca de oportunidades, eficiência, persistência e autoconfiança; b) “Planejamento e Resoluções de Problemas”, propondo-se a assumir riscos calculados; e c) “Influência ou poder”, a qual tende a estimular o indivíduo a ser sociável e saber agir em equipe.

Neste ponto, além das características inerentes ao comportamento empreendedor, alguns estudos também apontam a vinculação das características sociodemográficas pessoais para a definição e explicação de um perfil voltado ao desenvolvimento de qualquer atividade organizacional. Por exemplo, Borges e Ribeiro (2021) objetivaram identificar o comportamento empreendedor de empreendedores da cidade de Ituiutaba-MG, realçando suas similaridades e diferenças em termos de gênero.

Por sua vez, Sousa *et al.*, (2024), Uemura, Lopes e Vasconcellos (2024), Fabrício, Pereira, Lopes e Steiner Neto (2024), trabalharam a temática no ambiente nacional brasileiro, vinculando as características do comportamento empreendedor com aspectos voltados ao nível de educação dos indivíduos.

Diante do exposto, este trabalho buscou responder a seguinte questão: **Quais particularidades do perfil pessoal explicam as características do comportamento empreendedor, tendo por base a faixa etária, o nível de escolaridade, o estado civil e o nível de renda média?**

O objetivo deste estudo consistiu em verificar quais particularidades do perfil pessoal explicam as características do comportamento empreendedor tendo por base a faixa etária, o nível de escolaridade, o estado civil e o nível de renda média.

Este estudo justifica-se por expandir as possibilidades de análise envolvendo fatores do perfil pessoal dos indivíduos frente ao que já vem sendo estudado na literatura. Ao se ampliar o número de variáveis sociodemográficas, se possibilitará um avanço no conhecimento teórico das principais características vinculadas ao comportamento empreendedor. Em uma perspectiva prática, possibilitará também, uma interação do conhecimento teórico com o ambiente de atuação, ensejando um maior nível de conhecimento de quais características do perfil pessoal, são mais determinantes para o desenvolvimento de um perfil empreendedor.

2. FUNDAMENTO

2.1 Características do Comportamento Empreendedor

O empreendedorismo é um fenômeno que desperta grande interesse de pesquisadores desde muito tempo. O mesmo é entendido como sendo de conceitos e características amplos e

diversificados, de modo que se adeque aos diversos contextos e realidades, consistindo em qualquer tentativa de criação de um novo empreendimento, seja ele formal ou informal, autônomo ou individual, uma nova empresa ou a melhoria e expansão de uma já existente. (GEM, 2023).

Este processo de identificação frente as principais características dos indivíduos, podem ser vinculadas a aspectos comportamentais. A heterogeneidade de entendimentos muitas vezes está relacionada a características ambientais onde os indivíduos estão inseridos. (Lizote *et al.*, 2019).

Por possuírem características únicas que os identificam e os diferem em comparação com seus pares, os empreendedores podem ser vinculados a aspectos que os igualam, em certo ponto, a empresários. Porém, possuem características que envolvem: necessidade de atendimento de objetivos pessoais, facilidade de influência no seu ambiente de convivência, bem como facilidade de influência com chefes e superiores em geral. (Borges & Ribeiro, 2021).

Corroborando, Oliveira, Almeida, Perez, Slomski e Souza Junior (2022), evidenciam que o comportamento empreendedor possui vinculação com os conceitos inerentes ao empreendedorismo de negócios, empresa ou empreendimento, e remete a concepção de afloramento de ideias e sua posterior transformação em um negócio lucrativo.

Apesar dos diversos estudos que buscam sintetizar as principais características, considerando a grande heterogeneidade de conceitos, existem estudos robustos que o fazem de forma significativa. Dentre os estudos considerados seminais na identificação da intenção e do comportamento empreendedor, encontram-se os de McClelland (1961; 1972), que objetivou investigar a motivação para empreender associada a necessidade de realização, sendo um dos estudos pioneiros ao inserir em temas organizacionais pressupostos de teorias advindas das ciências comportamentais (Kruger; Ramos, 2020).

McClelland (1972) percebeu os empreendedores como indivíduos diferenciados, o que possibilitou que o mesmo desenvolvesse diversos estudos em vista de estimular o entendimento das características empreendedoras para com isso buscar respostas aos principais fatores que os tornam únicos.

O modelo de medição das características do comportamento empreendedor, conforme McClelland (1972), possui a seguinte estrutura, onde suas principais características foram agrupadas em três categorias com diferentes dimensões: (a) realização – que envolve a busca de oportunidades e iniciativa, riscos calculados, persistência, exigência de qualidade eficiência, e comprometimento; (b) Planejamento – que envolve a necessidade de informação, estabelecimento de metas, planejamento e monitoramento sistemático; e (c) Poder – que envolve a persuasão e redes de contato, independência e autoconfiança.

Como base no exposto, é possível conhecer as competências necessárias para se determinar quais características são importantes na construção de um comportamento empreendedor, em vista de se compreender as mudanças no ambiente de atuação a partir da inovação pessoal, de modo que se entenda como isso afeta a todos que fazem parte do mesmo ambiente (Xie, Guan, Peng, Wang, Zeng, Wang & Bai, 2024).

Essas características podem ser explicadas a partir de parâmetros identificados com o perfil pessoal de cada indivíduo. A seguir são apresentadas as principais particularidades dos aspectos pessoais, e como elas interagem com as características do comportamento empreendedor.

2.2 Aspectos Pessoais e Características do Comportamento Empreendedor

No que se refere as quatro variáveis inerentes ao perfil pessoal, consideradas como de influência, cabem algumas ilações frente as características do comportamento empreendedor. Inicialmente, em se tratado da faixa etária, a mesma não encontra estudos robustos que busque essa vinculação, o que justifica a sua inclusão no contexto deste estudo.

Alguns estudos corroboram a importância da faixa etária na determinação e explicação das características do comportamento empreendedor. Para Davidsson (1995), características demográficas, como idade, possuem efeito significativo nas intenções empreendedoras. Por sua vez, Lévesque e Minniti (2006), analisaram como o envelhecimento afeta o comportamento empreendedor. Como evidências, os autores demonstraram que indivíduos mais jovens possuem uma maior probabilidade de abrir uma empresa do que os mais velhos. Foi evidenciado, também, que a distribuição etária de uma população pode ser importante para a taxa de criação de novas empresas.

Corroborando, Kautonen, Down e Minniti (2014) investigaram como o envelhecimento impacta a disposição para empreender, demonstrando que a relação com o risco muda ao longo da vida. Sucintamente, quando mais velho for um indivíduo, menos propenso a assunção de riscos.

Mais recentemente, e tomando por base o cenário nacional brasileiro, Pereira e Vasconcelos (2021), objetivaram analisar o perfil do empreendedorismo nos estágios inicial e estabelecido e suas principais motivações iniciais. Os resultados mostram que pessoas mais ativas tem características como idade entre 25 e 44 anos, nos estágios iniciais. Já para o estágio estabelecido, pessoas com ensino fundamental incompleto, idade entre 45 e 54 anos e renda superior a seis salários mínimos são os mais ativos.

Shinohara, Evangelista, Paiva e Bezerra (2023), analisaram se a idade exerce influência no âmbito do empreendedorismo sênior, analisando fatores que motivam empreendedores acima dos 50 anos a continuar trabalhando e em que medida essa influência afeta suas atividades e perspectivas. Como principais resultados se tem que, nenhum dos respondentes percebe a idade como um impedimento, mas, para alguns, ela foi um gatilho para montar seu empreendimento.

Ainda tratando do cenário brasileiro, a GEM (2023) apresenta as seguintes características referente a faixa etária relacionada com as características do comportamento empreendedor:

- a) Jovens com faixa etária entre 18 e 35 anos, possuem maior propensão ao risco, possuindo, também, maior criatividade e disposição para aprender. São mais receptivos a inovações, principalmente de cunho tecnológico, bem como novas formas de fazer negócios. Por outro lado, possuem limitações referentes a recursos financeiros e experiências;
- b) Indivíduos considerados de meia idade, com faixa etária de 35 a 50 anos, tendem a fazer uma junção entre criatividade e experiência, possuindo maior poder aquisitivo em termos financeiros, e uma rede de contatos mais ampla. Como ponto adverso, este grupo é mais averso a riscos devido a questões inerentes a responsabilidades familiares e profissionais;
- c) O grupo considerado como sendo idoso, com mais de 50 anos, buscam o empreendedorismo como meio de manter certo nível de atividade, bem como o buscam para complemento de renda. Apesar de possuírem muita experiência e resiliência, podem enfrentar desafios, principalmente na adoção de novas tecnologias;

Com relação ao nível de escolaridade, a premissa básica é que o mesmo exerce uma influência significativa no comportamento empreendedor, afetando tanto a propensão para iniciar um negócio quanto a formalização e o sucesso das empresas. Estudos indicam que empreendedores com maior

nível educacional tendem a apresentar taxas mais elevadas de formalização e desempenho empresarial.

Unger, Rauch, Frese e Rosenbusch (2011), discutiram e apresentaram evidências que fatores de escolaridade e experiência de atuação possuem significativa relevância no sucesso empreendedor.

Martin, McNally e Kay (2013) examinaram o impacto da educação empreendedora em diversos contextos. Para os autores, a formação eficaz de capital humano por meio da educação, tornou-se uma preocupação de governos como meio de desenvolvimento de políticas públicas voltadas a este segmento, uma vez que o fenômeno do empreendedorismo é crescente no mundo.

Em um trabalho de revisão, Marvel, Davis e Sproul (2016) buscaram compreender como o capital humano afeta a criação e o desempenho de negócios. Para os autores, o capital humano surgiu como uma lente teórica altamente utilizada por meio da qual os acadêmicos podem entender melhor o empreendedorismo e suas características, bem como vincular a mesma a aspectos de indivíduos com forte propensão ao desenvolvimento de competências e habilidades empreendedoras.

Para o cenário nacional brasileiro, a revista Pequenas Empresas Grandes Negócios – PEGN (2019), aponta que empreendedores com ensino superior possuem uma taxa de formalização quase 20 vezes maior do que aqueles sem instrução. Em termos percentuais, aqueles com instrução possuem 57% de formalização de seus empreendimentos, enquanto que apenas 3% dos que não possuem instrução alguma, formalizam o negócio.

Para Cardozo (2019), no Brasil, 14,6 milhões de empreendedores não possuíam sequer o ensino fundamental completo. Apesar disso, essa mesma faixa representa a maior taxa de empreendedores estabelecidos, sugerindo que, embora a escolaridade influencie a gestão e o sucesso do negócio, outros fatores também desempenham um papel crucial.

E isto pode ser, conforme Sousa *et al.* (2024), debatido e implementado na grade curricular educacional de crianças e adolescentes, sendo essencial que as escolas e as instituições de ensino adotem a educação empreendedora como um componente importante na formação dos alunos, visando prepará-los para os desafios do mercado de trabalho.

A terceira premissa assumida neste estudo, é que o estado civil pode influenciar o comportamento empreendedor, embora essa relação não seja amplamente explorada na literatura. Alguns estudos sugerem que indivíduos casados ou em relacionamentos estáveis podem apresentar diferentes atitudes em relação ao empreendedorismo em comparação com solteiros.

Aldrich e Cliff (2003) analisaram como fatores familiares, incluindo estado civil, influenciam as decisões e comportamentos empreendedores. Para os autores, erroneamente, famílias e empresas têm sido frequentemente tratadas como instituições naturalmente separadas, algo que deve ser repensado.

Jennings e McDougald (2007) exploraram como o equilíbrio entre vida pessoal e profissional, afetado pelo estado civil, molda o comportamento empreendedor. As autoras enfatizam que esta relação, muitas vezes é deixada a margem dos estudos uma vez que a concepção é que família e negócios não devem se misturar, algo que é refutado pelo estudo.

Van der Zwan, Thurik e Grilo (2010) verificaram como características demográficas, incluindo estado civil, afetam o comportamento empreendedor. Para os autores esta variável não se apresenta determinante em termos de influência nas características do comportamento empreendedor, mas outras variáveis sociodemográficas apresentaram maior proximidade, a exemplo da idade.

Para a GEM (2023), pessoas casadas podem ter obrigações de cunho financeiro distintas quando comparadas com pessoas solteiras. Essas obrigações decorrem do sustento de uma família,

por exemplo, o que pode despertar certa aversão ao risco inerente a uma atividade empreendedora. Mas se o indivíduo encontra apoio de um companheiro, habilidades comportamentais como estabilidade emocional e financeira podem ser verificadas, possibilitando o encorajamento em direção a iniciativas empreendedoras. Salienta-se, porém, que o impacto do estado civil no comportamento empreendedor é complexo e pode variar dependendo de outros fatores, como cultura, gênero e contexto socioeconômico.

A quarta e última premissa deste estudo considera que o nível de renda de um indivíduo pode influenciar significativamente seu comportamento empreendedor, afetando tanto a motivação para iniciar um negócio quanto os recursos disponíveis para sustentá-lo.

Klapper, Laeven e Rajan (2006) analisaram como o nível de renda e o acesso ao capital afetam o comportamento empreendedor em diferentes economias. O enfoque das análises envolveu, sucintamente, acesso ao crédito e os custos envolvidos nesse processo. Regulamentações custosas dificultam a criação de novas empresas, especialmente em setores que deveriam ter, naturalmente, alto nível de criação.

Já Fairlie e Fossen (2018) exploraram as diferenças entre empreendedores por necessidade e oportunidade, destacando o papel do nível de renda. Embora existam evidências de que o nível de renda em períodos de recessão, por exemplo, possibilite um maior número de criação de empreendimentos, o mesmo não se torna sustentável, uma vez que as bases em que se fundamentam, especialmente em questões financeiras, são frágeis, o que acarreta a interrupção do negócio.

O nível de renda tem relação com a capacidade de acesso a recursos financeiros necessários não somente para a abertura do negócio, mas sobretudo para sua manutenção e continuidade. Indivíduos com maior nível de renda, se tornam mais seguros no quesito de aquisição oriundas do capital próprio ou até mesmo a partir da abertura de linhas de crédito, onde o oposto disto representa barreiras e dificuldades, limitando as oportunidades empreendedoras (GEM, 2023).

Tendo apresentado as bases para sustentação da temática proposta, a seguir são apresentados os principais procedimentos utilizados para a conclusão deste trabalho.

3 MÉTODO

Quanto aos objetivos, esta pesquisa foi caracterizada como sendo de natureza descritiva. Nas pesquisas descritivas, são estabelecidas relações entre as variáveis (Vieira, 2010). Estas relações envolvem variáveis do perfil sociodemográfico dos respondentes com variáveis inerentes as características do comportamento empreendedor.

Referente a abordagem do problema, esta pesquisa caracterizou-se como quantitativa. Com base em técnicas estatísticas, se buscou evidenciar de que forma as características do perfil pessoal podem ser base de explicação para um melhor comportamento empreendedor. Esta abordagem buscou as evidências no ambiente de atuação dos objetos de estudo, uma vez que o contato com alguma atividade, para este estudo, é fator importante na medição.

Quanto aos procedimentos, a pesquisa foi delineada como um *survey*, que é um método utilizado quando a pesquisa envolve o questionamento direto das pessoas ou objetos cujo comportamento se deseja conhecer. O contato direto é feito com pessoas que tenham conhecimento sobre os dados e informações úteis aos pesquisadores. Este tipo de pesquisa se caracteriza também pela possibilidade de análises do tipo quantitativa a partir dos dados coletados de um grupo considerado expressivo cuja temática esteja vinculada ao objetivo de responder o problema proposto (Marconi & Lakatos, 2017; Lozada & Nunes, 2018; Matias-Pereira, 2019).

A amostra definida para este estudo, considerou os indivíduos atuantes em empresas hospedadas nos principais *Shoppings Centers* do Estado da Paraíba, especialmente nos dois maiores municípios do estado – Campina Grande e João Pessoa - que estejam em cargos de nível considerados como de gestão, independentemente do tipo. A escolha desse público se deu por ser um grupo de pessoas com experiência no gerenciamento de negócios. Com base nestas informações, e por brevidade de coleta de dados, este estudo tomou como parâmetro a estratégia de amostragem não probabilística por acessibilidade. A Tabela 1 apresenta a amostra de pesquisa.

Tabela 1 - Amostra de pesquisa

Shopping	Aplicados	Inválidos	Válidos
<i>Cirne Center</i> (CG)	26	1	25
Luiza Motta (CG)	40	2	38
<i>Partage</i> (CG)	50	0	50
Tambiá (JP)	77	3	74
<i>Mag Shopping</i> (JP)	42	1	41
Pirâmide Tambaú (JP)	15	1	14
Pátio Altiplano (JP)	23	2	21
<i>Shopping Sul</i> (JP)	40	2	38
Totais	313	12	301

Fonte: Dados da pesquisa.

Nota: CG – Campina Grande; JP – João Pessoa.

As variáveis analisadas envolvem aspectos do perfil sociodemográficos dos entrevistados e variáveis referentes as características do comportamento empreendedor.

O instrumento de coleta de dados utilizado foi baseado no estudo de McClelland (1972). Mesmo havendo a validação parcial constante no trabalho seminal, por se inserir variáveis sócio-demográficas diversas do estudo original, se mostrou necessário proceder a validação por especialistas de diferentes instituições de ensino, bem como a partir do Alfa de *Cronbach*, obtendo um índice de assertividade de 0,88.

No que se refere as características do comportamento empreendedor, as mesmas foram mensuradas a partir da utilização de escala de *Likert* de 5 pontos, onde o ponto 1 representa discordância total do respondente a assertiva proposta, e o ponto 5 representa concordância total com a assertiva.

A coleta de dados ocorreu entre os dias 24 de setembro e 24 de outubro de 2024, tendo iniciado em Campina Grande e sendo concluída na cidade de João Pessoa, com aplicação direta do instrumento aos respondentes em seu local de trabalho.

Para o conjunto de análises foi utilizado o *software* IBM-SPSS, versão 20, de modo que as mesmas se deem em um primeiro momento de forma descritivas, e em seguida fossem efetuados testes mais robustos nos dados.

Foram efetuados teste para verificação de normalidade dos dados. Com base nos testes de *Kolmogorov-Smirnof* e *Shapiro-Wilk* pode-se perceber que nenhuma dimensão presente no instrumento de coleta de dados apresentou distribuição normal ($p < 0,01$), onde para se ter uma distribuição normal, os valores de p deveriam ser maiores que o parâmetro apresentado. logo medidas não paramétricas foram as utilizadas no estudo.

Como medida não paramétrica foi utilizada a correlação de *Spearman*. Esta medida consiste em medir a intensidade de correlação entre duas variáveis com níveis de mensuração ordinal ou de escala, onde seus coeficientes variam de -1 a +1. Neste tipo de análise, quanto mais próxima dos

pontos extremos (-1 e +1) os coeficientes estiverem, mais correlacionadas estão as variáveis. (Martins & Theóphilo, 2009).

Para medir a significância de correlação, levou-se em consideração os pressupostos presentes na literatura, onde a base de significância considera um valor p que pode variar entre 1% ($p < 0,01$) onde o nível de significância e correlação será forte, 5% ($p < 0,05$), para níveis de correlação e significância moderada e 10% ($p < 0,10$) para níveis de correlação e significância fraca. (Hair, 2009). Valores acima de 0,10 são considerados como de correlação inexistente.

Por último, e como forma de dar robustez as análises, foram efetuadas regressões lineares múltiplas em que as características do comportamento empreendedor foram testadas, frente as variáveis sociodemográficas definidas para este estudo, para saber se as premissas assumidas neste trabalho se confirmam ou não. Para tanto, as respectivas características foram testadas com base na divisão em blocos (Realização, Planejamento e Poder) para se definir quais variáveis sociodemográficas são mais aderentes e em qual bloco isto ocorre de forma mais significativa. Os modelos utilizados neste estudo são apresentados a seguir.

Modelos 1, 2 e 3, respectivamente:

$$REAL = \beta_0 + FE + NES + NRM + CAS + \varepsilon$$

$$PLAN = \beta_0 + FE + NES + NRM + CAS + \varepsilon$$

$$PDR = \beta_0 + FE + NES + NRM + CAS + \varepsilon$$

Onde:

- $REAL$ = Bloco de Realização (VD1);
- $PLAN$ = Bloco de Planejamento e Controle (VD2)
- PDR = Bloco de Poder (VD3)
- β_0 = Constante;
- FE = Faixa Etária (VI);
- NES = Nível de Escolaridade (VI);
- NRM = Nível de Renda Média (VI)
- CAS = *Dummy* representativa de Estado Civil (VI);
- ε = Soma dos resíduos

Com base nos procedimentos definidos, as análises e discussões são apresentadas no tópico subsequente.

4. RESULTADOS E DISCUSSÕES

O processo de análises e discussões dos resultados leva em consideração, concomitantemente, a apresentação de uma parte, mais curta, porém mais descritiva do trabalho, para em seguida se passar aos testes mais robustos.

Considerando as variáveis sociodemográficas utilizadas para análise de influência frente as características do comportamento empreendedor, a amostra de pesquisa possui o seguinte cenário: (a) cerca de metade da amostra pode ser considerada como pertencente a uma faixa etária percebida como jovem (43,9%); (b) com nível de escolaridade de ensino médio completo (66,1%); (c) solteiros (56,8%); e (d) com renda média variando de 1 a 3 salários mínimos (81,1%). No que se refere as

características do comportamento empreendedor desta amostra, os indivíduos constantes nela apresentaram o seguinte panorama, conforme apresentado na Tabela 2.

Tabela 2 - Características do Comportamento Empreendedor

Bloco de Realização	
Oportunidades e Iniciativas	4,1
Persistência	4,2
Assunção de Riscos Calculados	3,9
Eficiência	4,2
Comprometimento	4,3
Média Geral	4,1
Bloco de Planejamento	
Busca de Informações	4,4
Estabelecimento de Metas	4,3
Planejamento e Controle	3,9
Média Geral	4,2
Bloco Poder	
Independência e Autoconfiança	4,0
Persuasão e Redes de Contato	4,2
Média Geral	4,1
N	301

Fonte: Dados da pesquisa.

Diversos são os fatores e diversas são as características inerentes aos empreendedores, assim como diversificada também são suas atribuições e comportamentos. Para esta pesquisa, o parâmetro utilizado foi o utilizado por McClelland (1972), onde as respectivas características são divididas em 3 blocos (Realização, Planejamento e Poder), sendo que os mesmos comportam 10 dimensões distintas (Oportunidades e iniciativas, Persistência, Assunção de Riscos Calculados, Eficiência, Comprometimento, Busca de Informações, Estabelecimento de Metas, Planejamento e Controle, Independência e Autoconfiança e Persuasão e Redes de Contatos). Cada dimensão possuindo 5 assertivas, totalizando 50 assertivas.

Baseado nos índices de cada dimensão constante na Tabela 2, a amostra em estudo possui por características ser composta de indivíduos com forte comportamento empreendedor, de acordo com as análises descritivas. Isto se justifica pelo fato de os mesmos atuarem em seu ambiente de trabalho a partir de atribuições de gestores, portanto, possuindo características que os iguala, de certo modo, a empreendedores responsáveis pela atividade que exercem. Percebe-se que houve pouca variabilidade tanto entre os blocos, quanto entre as dimensões, demonstrando coerência com a literatura.

A seguir são feitas análises com base no teste de correlação de *Spearman*, como meio de se verificar o nível de relação entre as variáveis do estudo. A base de análise considera os parâmetros definidos por Rumsey (2023), conforme Tabela 3.

Tabela 3 - Critérios de análise de correlação

Parâmetro	Relação
$r_s = 1,000$	Plena ou Perfeita
$r_s = 0,900$ a $0,999$	Muito Forte
$r_s = 0,600$ a $0,899$	Forte
$r_s = 0,300$ a $0,599$	Regular ou Moderada
$r_s = 0,001$ a $0,299$	Fraca
$r_s = 0,000$	Nula ou Inexistente

Fonte: Rumsey, 2023.

Os resultados das correlações entre as variáveis do perfil sociodemográfico com as dimensões e variáveis referentes as características do comportamento empreendedor, são apresentados na Tabela 4.

Tabela 4 - Correlação entre os aspectos sociodemográficos e o Comportamento Empreendedor

Variáveis		Faixa etária	Nível de escolaridade	Estado civil	Nível de renda média
Oportunidades e Iniciativas	Coef.	0,072	0,016	0,074	0,104
	<i>p</i>	0,213	0,778	0,201	0,071*
	N	301	301	301	301
Persistência	Coef.	0,112	0,002	0,059	0,099
	<i>p</i>	0,052*	0,974	0,308	0,085*
	N	301	301	301	301
Assunção de Riscos Calculados	Coef.	0,107	0,041	0,002	0,084
	<i>p</i>	0,065*	0,480	0,969	0,114
	N	301	301	301	301
Eficiência	Coef.	0,134	0,044	0,051	0,094
	<i>p</i>	0,020**	0,444	0,383	0,104
	N	301	301	301	301
Comprometimento	Coef.	0,168	-0,057	0,061	0,127
	<i>p</i>	0,004***	0,323	0,288	0,028**
	N	301	301	301	301
Busca de Informações	Coef.	0,081	-0,004	0,079	0,078
	<i>p</i>	0,163	0,941	0,174	0,178
	N	301	301	301	301
Estabelecimento de Metas	Coef.	0,025	-0,064	0,124	0,066
	<i>p</i>	0,665	0,270	0,031**	0,256
	N	301	301	301	301
Planejamento e Controle	Coef.	0,057	0,025	0,034	0,075
	<i>p</i>	0,323	0,666	0,558	0,194
	N	301	301	301	301
Independência e Autoconfiança	Coef.	0,052	-0,004	0,039	0,112
	<i>p</i>	0,368	0,939	0,496	0,053*
	N	301	301	301	301
Persuasão e Redes de Contatos	Coef.	0,078	0,047	0,145	0,146
	<i>p</i>	0,178	0,416	0,012**	0,011**
	N	301	301	301	301

Fonte: Dados da pesquisa.

Nota: (***) Significante a 1%; (**) Significante a 5%; (*) Significante a 10%.

Inicialmente, pode-se perceber que as correlações encontradas foram, conforme os parâmetros definidos na Tabela 3, consideradas fracas, mas existentes em algumas dimensões.

Em relação à Faixa Etária, foi assumido que a mesma explicaria as características do comportamento empreendedor, onde indivíduos mais velhos seriam mais propensos a desenvolverem habilidades e competências empreendedoras por serem mais experientes. Esse poder explicativo, mesmo sendo considerado fraco, se concentra no bloco de variáveis referentes a realização. Percebe-se que quanto mais velho o indivíduo, mais persistência no desenvolvimento de alguma atividade ele possui, bem como, maior a possibilidade de assumir riscos calculados, ser mais eficiente no que faz e ser mais comprometido.

Isto corrobora, em partes, o estudo de Daividsson (1995), o qual já enfatizava que uma maior intenção empreendedora perpassa pela faixa etária. Mesmo que indivíduos mais jovens sejam mais propensos a iniciar um negócio, isto não significa que os mesmos serão longevos nessa demanda (Lévesque & Minniti, 2006). Um exemplo se trata da assunção de riscos calculados. Essa característica é mais identificada com indivíduos mais velhos, do que em indivíduos de menor faixa etária (Kautonen, Down & Minniti, 2014).

Esta constatação é corroborada, a nível nacional brasileiro pelo estudo de Pereira e Vasconcelos (2021), Shinohara *et al.* (2023) e GEM (2023), onde fica evidente que a idade não se torna fator de impedimento do desenvolvimento de qualquer atividade empreendedora, mas a mesma é exercida de forma mais racional, sustentável e longa, devido a experiência acumulada.

Com base nas análises do teste de correlação, e considerando o Nível de Escolaridade, foi assumido que o mesmo exerce uma influência significativa no comportamento empreendedor, afetando tanto a propensão para iniciar um negócio quanto a formalização e o sucesso das empresas. Estudos indicam que empreendedores com maior nível educacional tendem a apresentar taxas mais elevadas de formalização e desempenho empresarial, por exemplo, Unger, Rauch, Frese e Rosenbusch (2011), Martin, McNally e Kay (2013) e Marvel, Davis e Sproul (2016). Para os autores, o capital humano é fator positivo na determinação e desenvolvimento de competências empreendedoras, bem como para o sucesso do negócio.

Porém, conforme os resultados apresentados, esta variável não apresentou relação significativa com nenhuma dimensão ou bloco das características do comportamento empreendedor. O que revela um contraponto com a literatura internacional, bem como com as experiências nacionais brasileiras, onde existem estudos que apontam que o processo de formalização perpassa por um maior nível educacional (PEGN, 2019), mesmo não sendo a idade um fator cabal para criação de qualquer empreendimento (Cardozo, 2019).

Referente ao Estado Civil, cuja premissa básica era de que a mesma pode influenciar o comportamento empreendedor, embora essa relação não seja amplamente explorada na literatura acadêmica. Neste estudo, foi apontado que essa relação, mesmo fraca, ainda é incipiente, restringindo-se apenas a dimensão de estabelecimento de metas (bloco de planejamento) e persuasão e redes de contatos (bloco de poder).

Isto pode ser explicado, pelo fato de haver um entendimento errôneo de que família e negócios devam ser sempre instituições separadas com âmbitos de atuação definidos e não convergentes, algo que alguns estudos já refutam a algum tempo, como Aldrich e Cliff (2003) e Jennings e McDougald (2007).

Em se tratando das relações identificadas, uma explicação dada pela GEM (2023) é que pessoas casadas podem ter obrigações de cunho financeiro a mais em comparação com pessoas solteiras. Essas obrigações decorrem do sustento de uma família, por exemplo, o que pode despertar certa aversão ao risco de uma atividade empreendedora, fazendo com que seja necessário um certo nível de planejamento e a criação de redes de apoio.

Mesmo com correlações fracas e pouco significantes, a premissa que envolve o nível de renda média, explica, em certo ponto uma propensão as características voltadas aos blocos de realização e poder. Os indivíduos com maior poder aquisitivo apresentaram maior capacidade de busca de oportunidades, persistência, comprometimento (bloco de realização), bem como independência e autoconfiança e persuasão e redes de contatos (bloco poder).

Ter maior poder aquisitivo, possibilita maior acesso ao crédito, por exemplo (Klapper, laeven & Rajan, 2006; GEM, 2023) e maior competência em transformar um negócio em algo longo (Fairlie & Fossen, 2018).

Para Fairlie e Fossen (2018), abrir um negócio por necessidade e não por oportunidade não representa a construção de bases firmes para a continuidade do mesmo. E uma explicação dada pela GEM (2023) se refere ao fato de que Indivíduos com maior nível de renda, se tornam mais seguros no quesito de aquisição oriundas do capital próprio ou até mesmo a partir da abertura de linhas de crédito, onde o oposto disto representa barreiras e dificuldades, limitando as oportunidades empreendedoras.

Como meio de verificar se as premissas analisadas anteriormente, a partir da correlação de *Spearman*, apresentam o mesmo comportamento, foram realizados testes de regressão linear múltiplas (método *enter*), onde em consonância com as análises anteriores se dará a solução da questão de pesquisa. Em ambos os testes analisados, os preditores são os mesmos (Faixa Etária, Nível de Escolaridade, Nível de Renda Média e Estado Civil – Como *Dummy*, para casado ou não). A Tabela 5 apresenta uma síntese dos modelos propostos.

Tabela 5 – Modelos de Regressão Linear 1, 2 e 3

Preditores	Coeficientes Padronizados		t	Sign.
	B	Beta		
(Constant)	3,763	-	23,214	0,000
Faixa Etária	0,088	0,132	2,194	0,025**
Nível de Escolaridade	0,003	0,006	0,097	0,922
Nível de Renda Média	0,140	0,128	2,080	0,038**
Estado Civil (Dummy)	-,141	-0,104	-1,725	0,086*
Preditores	Coeficientes Padronizados		t	Sign.
	B	Beta		
(Constant)	4,064	-	23,201	0,00
Faixa Etária	0,047	0,066	1,084	0,279
Nível de Escolaridade	-0,025	-0,050	-0,828	0,409
Nível de Renda Média	0,135	0,115	1,847	0,066*
Estado Civil (Dummy)	-0,101	-0,070	-1,142	0,254
Preditores	Coeficientes Padronizados		t	Sign.
	B	Beta		
(Constant)	3,903	-	20,471	0,000
Faixa Etária	0,031	0,039	0,645	0,520
Nível de Escolaridade	-0,011	-0,020	-0,334	0,739
Nível de Renda Média	0,161	0,127	2,032	0,043**
Estado Civil (Dummy)	-0,098	-0,062	-1,018	0,309

Fonte: Dados da pesquisa.

Nota: (***) Significante a 1%; (**) Significante a 5%; (*) Significante a 10%.

Referente ao primeiro modelo, em que a variável dependente foi composta pelo conjunto de dimensões do bloco de realização, os resultados demonstraram haver uma influência moderada dos fatores do perfil social ($F(3,049) = 4, p < 0,05$). A Tabela 5 apresenta os coeficientes para todos os preditores. Conforme pode ser visto, as variáveis que mais fortemente impactaram as características deste bloco foram a Faixa Etária ($b = 0,132, p < 0,05$) e o Nível de Renda Médio ($b = 0,128, p < 0,05$). Houve também uma influência marginal do Estado Civil ($b = -0,104, p < 0,10$), o que pode ser considerada fraca. A única variável sociodemográfica que não influenciou as características deste bloco foi o nível de escolaridade ($b = 0,006, p > 0,10$).

Os resultados do modelo voltado para o bloco de planejamento apontam não haver influência das variáveis testadas no modelo ($F(1,481) = 4, p > 0,10$). Apresentando um contraponto a este resultado, apenas a variável Nível de Renda Média, que apresentou significância marginal ($b = 0,115, p < 0,10$).

Por fim, o modelo que testava as variáveis predictoras com o bloco de características relacionadas ao poder, apresenta resultados que demonstram não haver influência das variáveis testadas no modelo ($F(1,364) = 4, p > 0,10$). Um outro contraponto a este resultado, é verificado apenas na variável Nível de Renda Média, que apresentou significância moderada ($b = 0,127, p < 0,05$).

Os resultados apresentados são convergentes com os testes de correlação efetuados, onde os testes de regressão corroboraram uma influência moderada dos aspectos sociodemográficos, especialmente a faixa Etária e o Nível de Renda Média nas características do comportamento empreendedor referente ao bloco de realização, sendo os demais blocos não possuindo significância devido a relações fracas das dimensões dos blocos de planejamento e poder. Salienta-se que o nível de influência identificado varia de moderado a fraco.

Os aspectos comportamentais de McClelland (1972), para este estudo, recebem influência mais ostensivamente da Faixa Etária e do Nível de Renda Média, no que se refere as características inerentes a busca de oportunidades de negócios, onde a idade e a renda são fatores importantes, bem como há ligação com a eficiência, persistência frente aos desafios e confiança na busca de realizações pessoais.

E isto deve ser um resultado considerado importante, dada a necessidade de identificação de quais outros fatores podem ser considerados importantes frente aos testados neste estudo, de modo que, conforme Lee, Shah e Agarwal (2024), possibilite reflexões acerca da necessidade do exame de que fatores são preponderantes, por parte dos empreendedores, na utilização de suas habilidades e capacidades.

5. CONCLUSÃO

Diversos estudos vêm apontado para uma ligação cada vez mais presente dos fatores inerentes ao perfil pessoal de indivíduos em suas características empreendedoras. Para estes estudos, o perfil pessoal de um indivíduo desempenha um papel significativo na definição de seu comportamento empreendedor. Portanto, o perfil pessoal não apenas define, mas também molda o comportamento empreendedor, influenciando a forma como o indivíduo lida com as diversas situações no mundo dos negócios.

Para tanto, este estudo objetivou verificar quais particularidades do perfil pessoal explicam as características do comportamento empreendedor tendo por base a faixa etária, o nível de escolaridade, o estado civil e o nível de renda média.

Conforme os resultados apresentados nos testes estatísticos efetuados, pode-se perceber que as relações foram consideradas fracas, bem como os níveis de significância referentes a influência e explicação variaram de moderadas a fracas.

Tanto no teste de correlação de *Spearman*, quanto nos testes a partir dos modelos de regressão linear múltiplas utilizados, os resultados convergiram para um baixo nível explicativo, onde os níveis de influência se concentram mais nas dimensões e características empreendedoras voltadas ao bloco de realização.

Dentre as variáveis sociodemográficas utilizadas neste estudo, representando uma extensão de utilização de variável deste tipo frente aos estudos nacionais e internacionais, as capacidades explicativas estão mais fortemente relacionadas com a Faixa Etária e o Nível de renda Médio.

Estes resultados apontam que a idade e a renda pessoal dos indivíduos são fatores primordiais na busca de oportunidades e iniciativas de criação de negócios, assunção de riscos calculados, persistência frente aos obstáculos tanto na criação, quanto na gestão dos negócios, exigência de qualidade e eficiência e comprometimento na atividade exercida.

Este estudo, bem como seus resultados possuem limitações, em virtude do tamanho da amostra para os testes efetuados, bem como de sua localização, sendo possível encontrar resultados distintos se o estudo for realizado considerando outros públicos e localidades.

Como sugestão de pesquisas futuras, sugere-se ampliar a amostra ou buscar trabalhar com públicos específicos, considerando indivíduos gestores de empresas nascentes comparando-os com indivíduos de empresas mais consolidadas. Outra sugestão seria ampliar o número de variáveis sociodemográficas, de modo a se verificar o grau de explicação mais forte se encontra em outros tipos de variáveis diferentes das apresentadas no estudo.

REFERÊNCIAS

- Aldrich, H. E. & Cliff, J. E. (2003). The pervasive effects of family on entrepreneurship: toward a family embeddedness perspective. *Journal of Business Venturing*, 18, p. 573– 596.
- Borges, A. F. & Ribeiro, A. F. (2021). Gênero e comportamento empreendedor: um estudo na cidade de Ituiutaba-MG. *REMIPE-Revista de Micro e Pequenas Empresas e Empreendedorismo da Fatec Osasco*, v. 7, n° 1, mar./ago.
- Cardozo, J. W. S. (2019). Escolaridade dos empreendedores brasileiros: uma análise sobre os proprietários de negócios iniciais e estabelecidos. *Revista Científica Multidisciplinar Núcleo do Conhecimento*, ano 04, ed. 10, vol. 10, pp. 129-138. Outubro.
- Davidsson, P. (1995). Determinants of entrepreneurial intentions. *RENT XI Workshop*.
- Fabricio, J. S., Pereira, J. A., Lopes, L. S. & Steiner Neto, P. J. (2024). Educação empreendedora no ensino médio: percepção dos alunos da região central do estado do Paraná em relação ao empreendedorismo. *Revista Gestão e Desenvolvimento*, v. 21, n. 1, p. 72-94, jan./jun.
- Fairlie, R. W., & Fossen, F. M. (2018). Opportunity versus Necessity Entrepreneurship: Two Components of Business Creation. *Stanford Institute for Economic Policy Research Discussion Paper*, n. 17, v. 14.
- GEM - Global Entrepreneurship Monitor. (2023). Empreendedorismo no Brasil.
- Hair, J. F. J. *Análise multivariada de dados*. (2009). 6. ed. Porto Alegre. Bookman.

- Jennings, J. E. & Mcdougald, M. S. (2007). Work-family interface experiences and coping strategies: Implications for entrepreneurship research and practice. *The Academy of Management Review*, 32 (3), p. 747-760.
- Kautonen, T., Down, S. & Minniti, M. (2014). Ageing and entrepreneurial preferences. *Small Business Economics*, Springer, vol. 42(3), pages 579-594, March.
- Klapper, L., Laeven, L. & Rajan, R. (2006). Entry regulation as a barrier to entrepreneurship. *Journal of Financial Economics*, v. 82, n. 3, december, p. 591-629.
- Kruger, C. & Ramos, L. F. (2020). Comportamento Empreendedor, a partir de características comportamentais e da intenção empreendedora. *Rev. de Empreendedorismo e Gest. de Pequenas Empresas*, São Paulo, v. 9, n. 4, p. 528-555, set./dez.
- Lee, H., Shah, S. K. & Agarwal, R. (2024). Spinning an entrepreneurial career: Motivation, attribution, and the development of organizational capabilities. *Strategic Management Journal*, 45, p. 463-506.
- Lévesque, M. & Minniti, M. (2006). The effect of aging on entrepreneurial behavior. *Journal of Business Venturing*, v. 21, n. 2, march, p. 177-194.
- Lizote, S. A., Camozatto, E. L., Teston, S. F. & Zawaski, P. (2019). Relação entre Educação Financeira e intenção empreendedora com estudantes universitários. 9º Encontro UFSC de Controladoria e Finanças. 17º Encontro Catarinense de Coordenadores e Professores de Ciências Contábeis. Anais. 16 e 17 de setembro.
- Lopes, R. M. A. & Lima, E. (2019). Desafios Atuais e para a Pesquisa em Empreendedorismo. *Revista de Administração de Empresas*, v. 59, n. 4, p. 284-292.
- Lozada, G. & Nunes, K. S. (2018). Metodologia científica. Porto Alegre: SAGAH.
- Matias-Pereira, J. (2019). Manual de metodologia da pesquisa científica. 4. ed. São Paulo: Atlas.
- Marconi, M. A. & Lakatos, E. M. (2017). Metodologia científica. 7. ed. – São Paulo: Atlas.
- Martin, B. C., McNally, J. J. & Kay, M. J. (2013). Examining the formation of human capital in entrepreneurship: A meta-analysis of entrepreneurship education outcomes. *Journal of Business Venturing*, v. 28, n. 2, march, p. 211-224.
- Martins, G. A. & Theóphilo, C. R. (2009). Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas. 2.ed. São Paulo: Atlas.
- Marvel, M. R., Davis, J. L. & Sproul, C. R. (2016). Human capital and entrepreneurship research: a critical review and future directions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 40 (3), 599-626.
- Mcclelland, D. (1961). *The achieving society*. New York: D. Van Nostrand.
- Mcclelland, D. C. (1972). *A sociedade competitiva: realização e progresso social*. Rio de Janeiro: Expressão e Cultura.
- Nwibe, K. S. & Ogbuanya, T. C. (2024). Emotional intelligence and entrepreneurial intention among university undergraduates in Nigeria: exploring the mediating roles of self-efficacy domains. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 13, 13, <https://doi.org/10.1186/s13731-024-00367-7>.
- Oliveira, A. L., Almeida, C. O., Perez, G., Slomski, V. G. & Souza Junior, A. V. T. (2022). Fatores determinantes do comportamento empreendedor de concluintes do curso de ciências contábeis. *Revista Liceu online*, São Paulo, v. 12, n. 1, p. 94-124, jan./jun.
- Pequenas Empresas Grandes Negócios - PEGN. (2024). Escolaridade tem influência na formalização dos negócios no Brasil, mostra estudo. Disponível em: <<http://> Escolaridade tem influência na formalização dos negócios no Brasil, mostra estudo - Pequenas Empresas Grandes Negócios Empreendedorismo> Acesso em 14 de dezembro.

- Pereira, T. M. F. & Vasconcelos, C. R. M. (2021). Perfil do empreendedorismo inicial e estabelecido e suas motivações. *Research, Society and Development*, v. 10, n. 8, e27810817352.
- Rumsey, D. J. (2023) What is r value correlation? *Dummies*. Disponível em: <<https://www.dummies.com/article/academics-the-arts/math/statistics/how-to-interpret-a-correlation-coefficient-r-169792/>> Acesso em 26 de novembro de 2024.
- Shinohara, E. E. R. D., Evangelista, J. C., Paiva, L. E. B. & Bezerra, C. M. S. (2023). A influência da idade no empreendedorismo sênior: continuar trabalhando além dos limites cronológicos. Anais do XI SINGEP-CIK – UNINOVE – São Paulo – SP – Brasil – 25 a 27/10/2023.
- Sousa, A. L. O., Lima, T. M. G., Nascimento, M., Sá, J. S. M., Albuquerque, A. T., Pimenta, A. A., Marques, F. G. V. & Ramos, I. A. (2024). A educação empreendedora como atividade extracurricular no ensino fundamental: preparando o aluno para o mercado de trabalho. *Revista Foco – Interdisciplinary studies*, Curitiba/PR, v. 17, n. 3, 04544, p. 01-22.
- Uemura, M. R. B., Lopes, R. M. A. & Vasconcelos, L. (2024). A educação empreendedora no ensino médio no Brasil: abordagem ontológica e educacional. *Revista Pensamento Contemporâneo em Administração*, Rio de Janeiro, v. 18, Edição Especial.
- Unger, J.M., Rauch, A., Frese, M. & Rosenbusch, N. (2011). Human capital and entrepreneurial success: a meta-analytical review. *Journal of Business Venturing*, v. 26, n. 3, may, p. 341-358.
- Van Der Zwan, P., Thurik, R. & Grilo, I. (2010). The entrepreneurial ladder and its determinants. *Applied Economics*, 42 (17), 2183–2191. <https://doi.org/10.1080/00036840701765437>.
- Xie, F. B., Guan, X., Peng, X., Wang, C., Zeng, Y., Wang, Z. & BAI, R. (2024). Exploration of the Deep Impact of Digital Platforms on Innovation and Entrepreneurship Activities of Entrepreneurs under the Information Management Framework. *Sustainability*, v. 16, n. 10.