

FUCAPE PESQUISA E ENSINO S/A – FUCAPE ES

JANE KELLY NASCIMENTO PORTO GUIMARÃES

**A INFLUÊNCIA DA INTENÇÃO EMPREENDEDORA, ATITUDE FINANCEIRA E
COMPORTAMENTO FINANCEIRO NO COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR
DOS MICRO E PEQUENOS EMPRESÁRIOS BRASILEIROS**

VITÓRIA

2025

JANE KELLY NASCIMENTO PORTO GUIMARÃES

**A INFLUÊNCIA DA INTENÇÃO EMPREENDEDORA, ATITUDE FINANCEIRA E
COMPORTAMENTO FINANCEIRO NO COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR
DOS MICRO E PEQUENOS EMPRESÁRIOS BRASILEIROS**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, da Fucape Pesquisa e Ensino S/A, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Ciências Contábeis e Administração – Nível Profissionalizante.

Orientador: Profa. Dra. Silvania Neris Nossa.

VITÓRIA

2025

JANE KELLY NASCIMENTO PORTO GUIMARÃES

**A INFLUÊNCIA DA INTENÇÃO EMPREENDEDORA, ATITUDE FINANCEIRA E
COMPORTAMENTO FINANCEIRO NO COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR
DOS MICRO E PEQUENOS EMPRESÁRIOS BRASILEIROS**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Fucape Pesquisa e Ensino S/A, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Ciências Contábeis e Administração – Nível Profissionalizante.

Aprovada em 25 de Junho de 2025.

BANCA EXAMINADORA

Profa. Dra. Silvania Neris Nossa
Fucape Pesquisa e Ensino S/A

Profa. Dra. Larissa Alves Sincora
Fucape Pesquisa e Ensino S/A

Prof. Dr. Sergio Adriany Santos Moreira
Instituto Federal do Espírito Santo - Centro Serrano

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus pelas infinitas bênçãos concedidas em minha vida, por me permitir lutar pelos meus ideais e sonhos, iluminando meus caminhos e fortalecendo-me diante das adversidades.

Ao meu esposo, Sérgio, por seu amor, companheirismo e apoio incondicional, sendo minha base nos momentos mais desafiadores. Aos meus filhos, João Henrique e Ruan, que, mesmo sem compreenderem plenamente, enfrentaram comigo todas as dificuldades e ausências com paciência e carinho.

À minha família e aos amigos, pelo incentivo constante, pelas palavras de encorajamento e por acreditarem em mim ao longo dessa jornada.

Aos colegas do Mestrado Profissional em Ciências Contábeis e Administração da FUCAPE – Vitória/ES, pelo convívio enriquecedor e pelas trocas que contribuíram para meu crescimento acadêmico e pessoal.

Aos professores do programa, pelo conhecimento compartilhado e pelas contribuições valiosas. Em especial, à Professora Doutora Silvania Neris Nossa, minha orientadora, pela orientação dedicada, pela escuta generosa e pelas reflexões que enriqueceram este trabalho.

A todos que, de alguma forma, torceram por mim e contribuíram para a realização desta conquista: o meu mais sincero agradecimento.

Que Deus abençoe a cada um!

“Não fui eu que lhe ordenei? Seja forte e corajoso! Não se apavore, nem se desanime, pois o Senhor, o seu Deus, estará com você por onde você andar”.

(Josué 1:9)

RESUMO

O objetivo deste estudo é investigar se o comportamento empreendedor de brasileiros pode ser influenciado pela intenção empreendedora, atitude financeira e comportamento financeiro. Para isso, foi desenvolvido um modelo teórico com base na Teoria do Comportamento Planejado (Ajzen, 1991) e em estudos como os de Liñán et al. (2013), Potrich et al. (2016) e Lortie e Castogiovanni (2015). A pesquisa foi aplicada a uma amostra de empreendedores de micro e pequenas empresas brasileiras. A análise dos dados foi conduzida por meio da modelagem de equações estruturais (PLS-SEM), com validação do modelo de mensuração (validades convergente e discriminante) e posterior análise estrutural. Os resultados demonstraram que a intenção empreendedora e o comportamento financeiro influenciam significativamente o comportamento empreendedor, enquanto a atitude financeira não apresentou efeito estatisticamente relevante. A pesquisa contribui teoricamente ao validar um modelo integrativo, ampliando a aplicação da Teoria do Comportamento Planejado no campo do empreendedorismo. Do ponto de vista prático, oferece subsídios que podem orientar políticas de capacitação e educação financeira voltadas a empreendedores. Também possibilita a replicação metodológica em diferentes setores e países, promovendo comparações internacionais. Espera-se que os achados auxiliem na compreensão dos fatores que impulsionam o comportamento empreendedor no Brasil, especialmente no contexto das micro e pequenas empresas, que representam o segmento mais dinâmico da economia nacional.

Palavras-chave: empreender; comportamento empreendedor; intenção empreendedora.

ABSTRACT

The aim of this study is to investigate whether entrepreneurial behavior among Brazilians can be influenced by entrepreneurial intention, financial attitude, and financial behavior. To this end, a theoretical model was developed based on the Theory of Planned Behavior (Ajzen, 1991) and studies by Liñán et al. (2013), Potrich et al. (2016), and Lortie and Castogiovanni (2015). The research was conducted with a sample of entrepreneurs from Brazilian micro and small enterprises. Data analysis was performed using structural equation modeling (PLS-SEM), including validation of the measurement model (convergent and discriminant validity) followed by structural analysis. The results showed that entrepreneurial intention and financial behavior significantly influence entrepreneurial behavior, whereas financial attitude did not present a statistically significant effect. The study contributes theoretically by validating an integrative model, thereby expanding the application of the Theory of Planned Behavior within the field of entrepreneurship. From a practical standpoint, it provides insights that may inform policies aimed at financial education and training for entrepreneurs. It also enables methodological replication across different sectors and countries, fostering international comparisons. The findings are expected to enhance understanding of the factors driving entrepreneurial behavior in Brazil, particularly within the context of micro and small enterprises, which constitute the most dynamic segment of the national economy.

Keywords: entrepreneurship; entrepreneurial behavior; entrepreneurial intention.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Perfil dos Respondentes.....	24
Tabela 2 - Índices de consistência interna e a validade convergente do modelo de mensuração.....	26
Tabela 3 - Indicadores de consistência interna e validade convergente	27
Tabela 4 - Validade discriminante (Fornell & Larcker, 1981).....	29
Tabela 5 - Validade discriminante (Heterotrait-Monotrait-Ratio - Htmt).....	29
Tabela 6 - Validade discriminante (Critério de Critério de Cross-Loadings).....	30
Tabela 7 - Variáveis de controle significativas.....	32
Tabela 8 - Teste de hipóteses	34
Tabela 9 - Coeficiente de determinação (R^2) e relevância preditiva (Q^2).....	36
Tabela 10 - Hipóteses e efeito	39
Tabela 11 - Hipóteses com variáveis de controle (análise complementar).....	39
Tabela 12 - Valores VIF.....	64

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	9
2 REFERENCIAL TEÓRICO	12
2.1 COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR.....	12
2.2 INTENÇÃO EMPREENDEDORA	12
2.3 ATITUDE FINANCEIRA.....	14
2.4 COMPORTAMENTO FINANCEIRO	16
2.5 MODELO PROPOSTO	18
3 METODOLOGIA.....	20
4 ANÁLISE DOS DADOS	23
4.1 CARACTERÍSTICAS DA AMOSTRA.....	23
4.2 VALIDAÇÃO DO MODELO DE MENSURAÇÃO	24
4.2.1 Validade convergente	26
4.2.2 Validade discriminante.....	28
4.3 ANÁLISE DO MODELO ESTRUTURAL.....	31
5 DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	40
6 CONCLUSÕES.....	46
REFERÊNCIAS	49
APÊNDICE A - QUADRO DE CONSTRUCTOS	54
APÊNDICE B - QUESTIONÁRIO DE PESQUISA DO MESTRADO.....	57
APÊNDICE C - QUADRO DE COLINEARIDADE (VIF)	61

1 INTRODUÇÃO

O empreendedorismo tem sido amplamente reconhecido como um agente estratégico para o desenvolvimento econômico e social, especialmente, em países em desenvolvimento. Ao impulsionar a inovação, estimular a competitividade e gerar empregos, a atividade empreendedora contribui de forma significativa para a dinamização das economias locais e nacionais (Hill et al., 2022). No Brasil, esse movimento se reflete na atuação de micro e pequenas empresas, que representam mais de 99% dos empreendimentos formais, respondem por parcela expressiva do Produto Interno Bruto (PIB) e concentram grande parte da geração de empregos formais (Ferreira et al., 2012; SEBRAE, 2021).

Com a intensificação das transformações tecnológicas, econômicas e sociais, os empreendedores são cada vez mais desafiados a desenvolver habilidades de adaptação, planejamento e tomada de decisão diante de contextos instáveis. Nesse cenário, a capacidade de empreender está associada não apenas a fatores estruturais e institucionais, mas também a aspectos cognitivos e comportamentais do indivíduo, que influenciam sua propensão a iniciar e manter um negócio (Mayanja et al., 2021; Zahra et al., 2006).

O comportamento empreendedor, nesse contexto, tem sido objeto de atenção crescente por parte da literatura, sendo compreendido como um conjunto de atitudes e ações voltadas à identificação de oportunidades e à criação de valor (Krüger & Ramos, 2020). A decisão de empreender, por sua vez, é frequentemente antecedida por fatores psicológicos e intencionais, como a autopercepção de capacidade, a vontade de realizar, a relação com o risco e, sobretudo, a intenção empreendedora, que se refere à disposição consciente de iniciar um negócio (Ajzen, 1991; Davidsson,

1995; Thompson, 2009).

Nesse sentido, a Teoria do Comportamento Planejado (TCP), proposta por Ajzen (1991), oferece suporte teórico robusto para compreender como variáveis como atitudes, normas subjetivas e percepção de controle influenciam as intenções e os comportamentos subsequentes. Estudos como os de Liñán et al. (2013) e Chen e Liñán (2009) sustentam que a intenção empreendedora é um dos melhores preditores do comportamento empreendedor.

Além disso, pesquisas mais recentes têm destacado a importância das variáveis econômicas comportamentais na trajetória do empreendedor, como a atitude financeira — entendida como o posicionamento psicológico diante das finanças — e o comportamento financeiro — relacionado às práticas e decisões do indivíduo no gerenciamento de seus recursos (Arifin, 2018; Ingale, 2022; Potrich et al., 2016). A literatura sugere que atitudes e práticas financeiras saudáveis podem influenciar tanto a capacidade de planejamento quanto a sustentabilidade de empreendimentos, sobretudo, no contexto de micro e pequenas empresas (Deenanath et al., 2019; Tang & Baker, 2016).

Apesar da relevância desses construtos, observa-se uma lacuna na literatura brasileira quanto à investigação conjunta da intenção empreendedora, atitude financeira e comportamento financeiro como antecedentes do comportamento empreendedor. Embora estudos internacionais indiquem relações significativas entre essas variáveis (Esfandiar et al., 2019; Fayolle & Liñán, 2014), no Brasil, as pesquisas ainda são pontuais, e muitas vezes tratam tais elementos de forma isolada. Ademais, lacunas também são observadas no uso da Teoria do Comportamento Planejado em contextos de micro e pequenos empreendedores nacionais, conforme apontado por Goyal e Kumar (2020) e Wang et al. (2017).

Diante disso, a presente pesquisa busca responder à seguinte questão: o comportamento empreendedor de brasileiros pode ser influenciado pela intenção empreendedora, pela atitude financeira e pelo comportamento financeiro?

O objetivo deste estudo é investigar se o comportamento empreendedor de brasileiros pode ser influenciado pela intenção empreendedora, atitude financeira e comportamento financeiro, a partir da proposição e teste de um modelo teórico fundamentado na Teoria do Comportamento Planejado. Como contribuição teórica, espera-se ampliar o entendimento das relações entre esses fatores no contexto brasileiro, oferecendo evidências empíricas para uma integração entre as áreas de empreendedorismo e educação financeira.

Do ponto de vista prático, os resultados do estudo oferecem subsídios relevantes para programas de capacitação empreendedora, políticas públicas e iniciativas de apoio à sobrevivência e ao crescimento das micro e pequenas empresas. Considerando as elevadas taxas de mortalidade de pequenos negócios no Brasil nos primeiros anos de atividade (SEBRAE, 2021), compreender os fatores que sustentam o comportamento empreendedor torna-se fundamental para a formulação de estratégias de prevenção e apoio.

Para alcançar esse objetivo, foi conduzida uma pesquisa de natureza quantitativa, com abordagem descritiva, aplicada a uma amostra de empreendedores de micro e pequenas empresas nas cinco regiões do Brasil. Os dados foram coletados por meio de questionário estruturado e analisados com o auxílio da técnica de modelagem de equações estruturais (PLS-SEM), que permitiu validar o modelo teórico e testar as hipóteses de influência entre os construtos.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR

Segundo Krüger e Ramos (2020), o desenvolvimento do comportamento empreendedor tem sido amplamente destacado em discussões políticas, econômicas e científicas ao redor do mundo, incluindo o Brasil, devido à sua reconhecida influência nos setores econômico e social. Os autores apontam que o comportamento empreendedor pode ser descrito por diversas características, e mencionam David C. McClelland como um dos principais estudiosos do tema. Esse autor explorou a motivação para empreender, relacionando-a à busca por autorrealização.

Os empreendedores não permanecem inertes; quanto ao seu comportamento, apresentam uma postura bastante dinâmica (Krüger, 2017). Kolvereid (1996) conceitua o comportamento empreendedor como a iniciativa de iniciar um negócio, em vez de se vincular a uma ocupação assalariada. Otani (1996), por sua vez, entende o comportamento empreendedor como a capacidade ou o conhecimento que o indivíduo possui acerca dos elementos constitutivos de uma empresa. Kautonen et al. (2013) destacam que o *know-how* ou conhecimento detido pelos indivíduos os capacita a realizar determinadas ações.

2.2 INTENÇÃO EMPREENDEDORA

Ao estudarem o comportamento empreendedor, Krüger e Ramos (2020) corroboram os achados de Hisrich et al. (2014) acerca dos fatores motivacionais que influenciam o comportamento do indivíduo. Por esse motivo, destaca-se a relevância da intenção ou vontade na atividade empreendedora. Em outras palavras, para que alguém se torne empreendedor, é necessário que primeiramente deseje sê-lo (Krüger

& Ramos, 2020).

De acordo com Thompson (2009), a intenção empreendedora é definida como a autoconfiança de um indivíduo que deseja criar uma empresa e que planeja fazê-lo de forma consciente em algum momento futuro. O autor acrescenta que se trata de uma decisão deliberada e intencional, que conduz às ações necessárias para iniciar um negócio, sendo um elemento essencial na criação de novas empresas.

Nesse contexto, Davidsson (1995) afirma que a análise da intenção empreendedora é, em geral, utilizada como preditora do comportamento de um indivíduo em relação ao ato de empreender. Ademais, Fayolle e Liñán (2014) assinalam que os pesquisadores da área de empreendedorismo consideram a intenção empreendedora como um campo de estudo dinâmico e em constante evolução.

Goyal e Kumar (2020) destacam, em seus estudos, a Teoria do Comportamento Planejado (*Theory of Planned Behavior – TPB*) (Ajzen, 1991), a Teoria da Socialização do Consumidor (*Consumer Socialization Theory – CST*) (Moschis, 1987) e a Teoria da Aprendizagem Social (*Social Learning Theory – SLT*) (Bandura, 1986). Os autores ressaltam, sobretudo, a influência da TPB sobre as intenções e o comportamento do indivíduo. Além disso, argumentam que a SLT enfatiza as interações sociais entre jovens e adultos, as quais influenciam suas atitudes e comportamentos.

Souza (2015) ratifica que a base teórica referente à intenção de empreender está fundamentada na Teoria do Comportamento Planejado (TCP) de Ajzen (1991). Essa teoria envolve três fatores principais que contribuem para a previsão da intenção de agir: (1) a atitude, que expressa o julgamento favorável ou desfavorável sobre realizar determinada ação; (2) as normas subjetivas, que refletem a percepção do

indivíduo sobre as expectativas sociais a seu respeito; e (3) a percepção de controle, que diz respeito ao grau de confiança que a pessoa possui sobre sua capacidade de realizar o comportamento desejado.

Nessa linha, Chen e Liñán (2009) propuseram um modelo de intenção empreendedora que permite mensurar o grau de predisposição de um indivíduo à atividade empreendedora. Os autores indicam que o comportamento futuro de uma pessoa é influenciado por suas intenções, argumentando que, quanto mais elevada for a intenção, maior a probabilidade de o comportamento ser efetivamente realizado. Conforme apontam, a intenção de executar determinado comportamento decorre de três antecedentes cognitivos: atitude em relação ao comportamento, normas subjetivas e controle comportamental percebido. Com base nesses pressupostos, formula-se a seguinte hipótese deste estudo:

H1: A intenção empreendedora influencia positivamente o comportamento empreendedor de brasileiros.

2.3 ATITUDE FINANCEIRA

Conforme Potrich et al. (2016), a atitude financeira refere-se às crenças econômicas e não econômicas mantidas pelo indivíduo responsável pela tomada de decisões. Essa atitude expressa a inclinação do sujeito em poupar ou consumir sua renda. Nesse sentido, Oliveira et al. (2022) assinalam que, quanto mais suscetível estiver o indivíduo, maior será a força que o impulsionará ao consumo, o que evidencia uma relação intrínseca entre sua atitude financeira e o materialismo.

Estudos conduzidos por Xu e Jiang (2024) analisaram a situação financeira de famílias na China entre os anos de 2015 e 2017, evidenciando que as atitudes estão

estritamente relacionadas ao comportamento empreendedor. Os autores apontam que a predisposição ao risco exerce influência significativa sobre esse comportamento: indivíduos avessos ao risco tendem a buscar ocupações assalariadas, ao passo que os mais neutros ou propensos ao risco demonstram maior disposição para empreender.

Shockey (2002) contribui ao conceituar atitudes financeiras como um conjunto de variáveis que envolvem informações e sentimentos adquiridos no processo de aprendizagem, resultando em ações favoráveis. Potrich et al. (2016) acrescentam que tanto o conhecimento quanto a atitude financeira impactam positivamente o comportamento financeiro. Ressalta-se, ainda, que atitudes financeiras assertivas são possíveis apenas quando o indivíduo detém um conjunto de fatores, informações e emoções relacionadas ao processo de aprendizagem, capazes de gerar respostas positivas diante de contextos complexos (Potrich et al., 2016).

Para Goyal e Kumar (2020), atitudes em relação ao dinheiro e fatores pessoais, como o estilo cognitivo, podem afetar diretamente o comportamento financeiro. Essa perspectiva converge com Lusardi e Mitchell (2008), os quais argumentam que uma atitude financeira positiva está associada a uma maior propensão ao planejamento. Diante do exposto, formula-se a seguinte hipótese:

H2: A atitude financeira influencia positivamente o comportamento empreendedor de brasileiros.

Nesse contexto, Ajzen (1991), ao defender a Teoria do Comportamento Planejado, afirma que o comportamento do indivíduo pode ser influenciado por variáveis independentes, como a atitude, a qual, por sua vez, impacta diretamente a intenção. Complementarmente, Jorgensen et al. (2017) destacam que variáveis como gênero e renda exercem influência significativa sobre a atitude financeira. Arifin (2018)

reforça que, quanto mais elevada a atitude financeira, maior tende a ser a consciência de responsabilidade no uso dos recursos.

Com efeito, Demonel e Leite (2003) defendem que, para estimular a prática empreendedora e transformar contextos empresariais, é necessário que o indivíduo possua atitudes que o impulsionem nesse sentido. A atitude de quem toma decisões — sejam elas econômicas ou não — é fator determinante, pois direciona seu comportamento conforme suas crenças (Ajzen, 1991). Considerando a relação entre atitude financeira e intenção empreendedora, apresenta-se a seguinte hipótese:

H3: A atitude financeira influencia positivamente a intenção empreendedora de brasileiros.

2.4 COMPORTAMENTO FINANCEIRO

Em consonância com a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (*Organisation for Economic Co-operation and Development – OECD*), o comportamento financeiro pode ser compreendido como a forma pela qual o indivíduo lida com o dinheiro, ou seja, como planeja suas receitas e despesas. Nesse contexto, Goyal e Kumar (2020) apontam que o comportamento financeiro do indivíduo está relacionado ao grau de alfabetização financeira, uma vez que, quanto maior essa alfabetização, mais positivo tende a ser o comportamento financeiro. Destacam, ainda, que tal comportamento pode ser influenciado por fatores ainda pouco explorados na literatura.

Zhu e Xiao (2022) demonstram, em seu estudo, que consumidores mais bem informados são mais propensos a apresentar comportamentos financeiros desejáveis. A posse de ativos financeiros de risco, por exemplo, é considerada um comportamento

que favorece a construção de patrimônio. Os autores ratificam essa perspectiva ao sinalizar que um desempenho financeiro superior está diretamente vinculado a um maior grau de alfabetização financeira. Ademais, Potrich et al. (2016) afirmam que o comportamento financeiro desempenha um papel central no processo de educação financeira.

Sob essa ótica, Xiao et al. (2014) afirmam que as atividades humanas relacionadas à gestão do dinheiro — como o uso de recursos, a prática da poupança e a utilização de crédito — caracterizam-se como comportamento financeiro. Dessa forma, esse conceito abrange diversas práticas, incluindo investimentos de curto e longo prazos. Atkinson e Messy (2012), por sua vez, corroboram ao destacar que resultados positivos oriundos da educação financeira promovem comportamentos mais adequados por parte dos indivíduos.

Klontz e Britt (2012) definem o comportamento financeiro individual como o conjunto de habilidades de gestão financeira adquiridas ao longo da vida. Em complemento, Falahati et al. (2012) conceituam esse comportamento como a capacidade individual de administrar os próprios recursos com vistas à obtenção de sucesso pessoal e profissional. Com base nas evidências apresentadas acerca da relação entre comportamento financeiro e comportamento empreendedor, formula-se a seguinte hipótese:

H4: O comportamento financeiro influencia positivamente o comportamento empreendedor de brasileiros.

Barbić et al. (2019), em pesquisa sobre a relação entre comportamento de consumo financeiro responsável e controle comportamental, demonstraram que tal comportamento é composto por elementos como busca por informações, planejamento futuro, educação, tomada de decisão racional, solvência e autocontrole

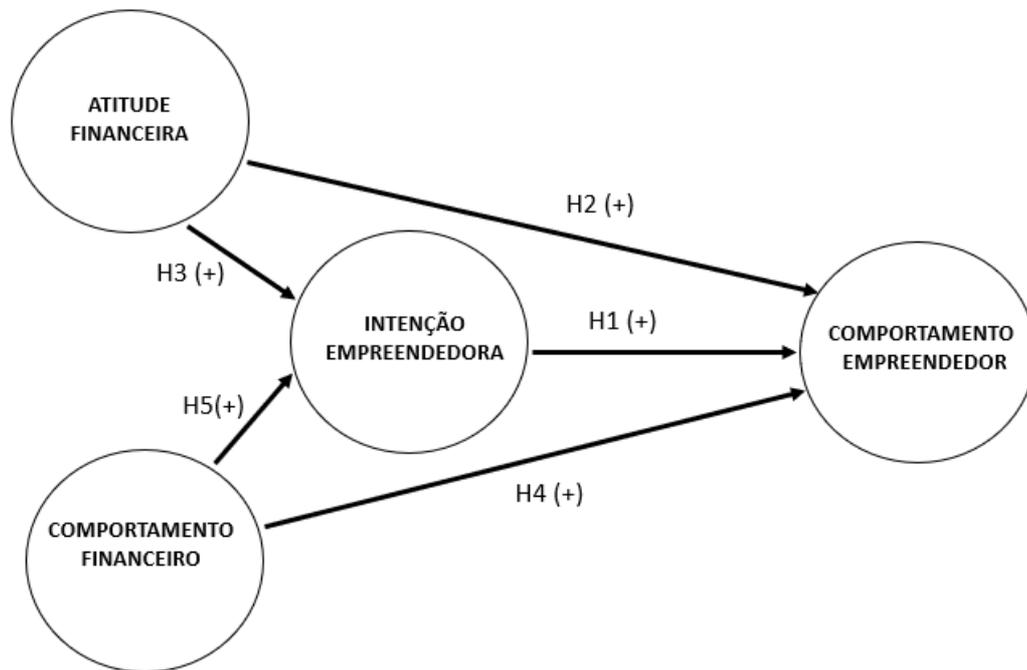
nos gastos. Em consonância, estudo de Lee et al. (2020), baseado em dados da *Survey of Consumer Finances* (SCF) de 2013, investigou a relação entre o planejamento para a poupança e a acumulação de riqueza. Diante das evidências que indicam uma relação positiva entre comportamento financeiro e intenção empreendedora, apresenta-se a seguinte hipótese:

H5: O comportamento financeiro influencia positivamente a intenção empreendedora de brasileiros.

2.5 MODELO PROPOSTO

Dessa forma, propõe-se que a intenção empreendedora (Liñán et al., 2013), a atitude financeira e o comportamento financeiro (Potrich et al., 2016) exercem influência sobre o comportamento empreendedor (Lortie & Castogiovanni, 2015). Em conformidade com o modelo estrutural representado na Figura 1, estima-se que: (i) a intenção empreendedora influencia o comportamento empreendedor; (ii) a atitude financeira influencia tanto o comportamento empreendedor quanto a intenção empreendedora; e (iii) o comportamento financeiro influencia o comportamento empreendedor, bem como a intenção empreendedora.

Figura 1 - Modelo teórico



Fonte: Elaborado pela autora (2024).

3 METODOLOGIA

Este estudo teve como objetivo investigar se o comportamento empreendedor de brasileiros pode ser influenciado pela intenção empreendedora, atitude financeira e comportamento financeiro. Para atingir esse propósito, foi conduzida uma pesquisa empírica, de abordagem quantitativa, caráter descritivo e delineamento transversal, com a utilização de dados primários coletados por meio de um levantamento eletrônico.

A população-alvo foi composta por empreendedores de micro e pequenas empresas atuantes nos setores de comércio, serviços e indústria, distribuídos nas cinco regiões brasileiras. Considerando a ausência de uma base de dados completa e acessível com o universo total de empreendedores, foi adotada a amostragem não probabilística por conveniência, em razão da facilidade de acesso aos participantes e da voluntariedade de resposta. A amostra final contou com 185 respondentes, superando o mínimo recomendado de 122 participantes, estimado com base no *software* GPower 3.0, conforme os parâmetros de Hair et al. (2021) e Ringle et al. (2022).

A coleta de dados foi realizada por meio de um questionário estruturado e autoadministrado, construído no Google *Forms*. O instrumento foi disponibilizado *online* entre novembro de 2024 e janeiro de 2025. A estratégia de divulgação do formulário foi feita em duas ondas principais: a primeira no mês de novembro e a segunda em dezembro, com reforços pontuais em janeiro. Os convites foram enviados por meio de e-mails e aplicativos de mensagens instantâneas, com o apoio de associações comerciais, grupos de *networking* e redes profissionais voltadas ao

empreendedorismo. Antes do início da aplicação, foi realizado um teste piloto com 10 empreendedores, com o objetivo de validar a clareza das instruções e das afirmativas. Como não foram identificadas dificuldades ou sugestões de alteração, o questionário original foi mantido na íntegra.

O instrumento de pesquisa foi composto por 21 afirmativas relacionadas aos quatro construtos investigados: comportamento empreendedor, intenção empreendedora, atitude financeira e comportamento financeiro. Todas as escalas utilizadas foram extraídas da literatura científica e adaptadas para o contexto brasileiro. O comportamento empreendedor foi mensurado com base na escala proposta por Lortie e Castogiovanni (2015), enquanto a intenção empreendedora foi avaliada por meio dos itens validados por Liñán et al. (2013). Já os construtos atitude financeira e comportamento financeiro foram operacionalizados com base nos estudos de Potrich et al. (2016), Shockey (2002) e da *Organisation for Economic Co-operation and Development* (OECD, 2013). As escalas foram traduzidas e adaptadas sem perda semântica.

Todas as afirmativas foram avaliadas por meio de uma escala do tipo *Likert* de cinco pontos, variando de 1 (“Discordo totalmente”) a 5 (“Concordo totalmente”). A escolha da escala de cinco pontos, deve-se à sua eficácia em capturar percepções subjetivas de forma simples e confiável, conforme defendido por Hair et al. (2021) e Malhotra (2019).

A análise dos dados foi realizada por meio da técnica de Modelagem de Equações Estruturais (MEE), com estimação por mínimos quadrados parciais (*Partial Least Squares – PLS*), utilizando o *software* SmartPLS 4.0. Essa técnica é recomendada para modelos com múltiplos construtos e indicadores, especialmente, em amostras de tamanho moderado. O procedimento analítico seguiu as etapas

sugeridas por Hair et al. (2021), compreendendo inicialmente a avaliação do modelo de mensuração, com verificação da validade convergente, validade discriminante e confiabilidade dos construtos. Em seguida, realizou-se a análise do modelo estrutural, com teste das hipóteses de pesquisa. Foram considerados os seguintes indicadores estatísticos: valores de p , colinearidade (*variance inflation factor* – *VIF*), coeficiente de determinação (R^2), relevância preditiva (Q^2), tamanho do efeito (f^2) e poder preditivo (q^2), conforme os critérios estabelecidos por Cohen (1988) e Geisser (1974).

4 ANÁLISE DOS DADOS

4.1 CARACTERÍSTICAS DA AMOSTRA

Antes da avaliação do modelo de mensuração, apresenta-se o perfil sociodemográfico da amostra, com o objetivo de contextualizar os respondentes que participaram da pesquisa. A amostra foi composta por empreendedores de micro e pequenas empresas, distribuídos entre os setores de comércio, serviços e indústria, nas cinco regiões do Brasil. A seguir, são detalhados os dados relacionados a gênero, faixa etária, escolaridade, estado civil, renda mensal, tempo de atuação como empreendedor, tipo de empresa, setor de atuação e localização geográfica.

As informações foram coletadas por meio de questionário estruturado e autoadministrado, e organizadas conforme as categorias apresentadas na Tabela 1. Essa apresentação visa facilitar a leitura e permitir a observação da distribuição dos dados em termos absolutos e percentuais, conforme exigido em estudos quantitativos de base amostral.

Tabela 1 – Perfil dos respondentes

Variável	Categoria	Frequência Absoluta (n)	Frequência Relativa (%)
Gênero	Feminino	97	53,8%
	Masculino	88	46,2%
Estado Civil	Solteiro(a)	38	21,5%
	Casado(a)	129	70,8%
	Divorciado(a)	9	4,6%
	Viúvo(a)	3	1,5%
Grau de Escolaridade	Não informado	5	1,6%
	Ensino Fundamental	6	3,2%
	Ensino Médio	60	32,3%
	Ensino Superior	103	55,4%
	Pós-graduação	16	9,1%
Idade	Menos de 20 anos	3	1,5%
	Entre 20 e 30 anos	37	20%
	Entre 30 e 40 anos	79	43,2%

Variável	Categoria	Frequência Absoluta (n)	Frequência Relativa (%)
Faixa de Renda Mensal	Entre 40 e 50 anos	49	27,6%
	Maior que 50 anos	14	7,7%
	Até R\$ 1.500,00	5	1,8%
	R\$ 1.501,00 a R\$ 5.000,00	29	17,9%
	R\$ 5.001,00 a R\$ 10.000,00	44	23,2%
	R\$ 10.001,00 a R\$ 20.000,00	25	13,8%
Quantidade de Filhos	Acima de R\$ 30.000,00	81	43,3%
	Não tem filhos	45	28,6%
	1 filho	48	26,8%
	2 filhos	69	31,6%
	3 filhos	16	8,9%
Tempo como Empreendedor(a)	Acima de 3 filhos	7	4,1%
	Menos de 1 ano	15	10,3%
	Entre 1 e 3 anos	19	10,5%
	Entre 3 e 5 anos	25	13,8%
	Acima de 5 anos	108	58,6%
Tipo de Empresa	Nenhuma das alternativas	18	6,8%
	MEI – Microempreendedor Individual	50	26%
	ME – Microempresa	66	35,1%
	EPP – Empresa de Pequeno Porte	27	14,8%
	Informal	25	13,8%
Ramo de Atividade Econômica	Não empreende	18	10,3%
	Comércio	57	30,2%
	Serviços	104	56,1
	Indústria	6	3,4
	Outra	18	10,3%
Região onde atua	Centro-Oeste	0	0,00%
	Norte	10	5,2%
	Nordeste	117	63,2%
	Sudeste	58	31,6%
	Sul	0	0,00%

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

4.2 VALIDAÇÃO DO MODELO DE MENSURAÇÃO

Após a coleta de dados, procedeu-se à validação do modelo de mensuração por meio da Análise Fatorial Confirmatória (AFC), utilizando o método de estimação por mínimos quadrados parciais. A AFC é essencial neste tipo de estudo, pois permite testar a adequação estatística dos indicadores observados aos construtos latentes

definidos teoricamente, assegurando a validade do instrumento e a robustez dos resultados do modelo. Essa abordagem é particularmente relevante em pesquisas que utilizam modelagem de equações estruturais, uma vez que permite avaliar com precisão se os dados empíricos refletem a estrutura conceitual proposta (Hair et al., 2021).

No contexto da Modelagem de Equações Estruturais com Mínimos Quadrados Parciais (PLS-SEM), a AFC é utilizada para validar dois critérios fundamentais: (i) a validade convergente, que assegura que os indicadores de um mesmo construto estejam fortemente correlacionados entre si; e (ii) a validade discriminante, que verifica se os construtos são empiricamente distintos entre si. A etapa de validação do modelo de mensuração é, portanto, indispensável para garantir a consistência teórica e estatística do modelo analisado.

Com base nesses critérios, foram aplicados testes de consistência interna (Alfa de Cronbach, Confiabilidade Composta e Rho_A), validade convergente (cargas fatoriais e *Average Variance Extracted* – AVE) e validade discriminante (critérios de Fornell-Larcker, *Heterotrait-Monotrait Ratio* – HTMT, e cargas cruzadas). Os resultados dessas análises estão apresentados na Tabela 2.

Tabela 2 - Índices de consistência interna e a validade convergente do modelo de mensuração

Análise	Indicador	Valor referência/Critério	Referências
Confiabilidade e Consistência interna	Confiabilidade Composta (CR)	Valores aceitos superiores a 0,7.	Hair et al. (2019)
	Alfa de Cronbach (CA)	Valores aceitos entre 0,7 e 0,95.	
	Correlação de Spearman (rho_A)	Estar entre os valores do alfa de Cronbach e Confiabilidade composta.	
Validade discriminante	Critério de Fornell e Larcker	As correlações (de Pearson) entre os construtos são comparadas com as raízes quadradas dos AVEs para cada construto (ou variáveis latentes). As raízes quadradas dos AVEs devem ser maiores que as correlações dos construtos.	Fornell e Larcker (1981)

	Cargas cruzadas	Valores das cargas fatoriais maiores nas variáveis latentes do que nos demais construtos.	Chin (1998)
	Heterotrait-monotrait ratio (HTMT)	Resultados inferiores a 0,85.	Hair et al. (2020)
Validade convergente	Análise das cargas fatoriais	> 0,7	Henseler et al. (2009)
	Variância Média Extraída (AVE)	> 0,5	Hair et al. (2020)

Fonte: Elaborado pela autora (2024).

4.2.1 Validade convergente

Para avaliar a validade convergente dos construtos, utilizou-se a Análise Fatorial Confirmatória (AFC), por meio da estimação das cargas fatoriais de cada indicador sobre seu respectivo construto. De acordo com Hair et al. (2021), são considerados aceitáveis os itens que apresentam cargas fatoriais superiores a 0,70, por indicarem que mais de 50% da variância do indicador é explicada pelo construto. No entanto, em casos específicos, cargas entre 0,60 e 0,70 podem ser aceitas quando os demais indicadores do construto apresentam consistência satisfatória.

Durante a análise, observou-se que os itens CE5 e CE7 (comportamento empreendedor), AF3 (atitude financeira) e CF4 (comportamento financeiro) apresentaram cargas fatoriais abaixo do valor de corte e foram, portanto, excluídos do modelo. A Tabela 3 apresenta os resultados das cargas fatoriais após essa depuração.

Tabela 3 - Indicadores de consistência interna e validade convergente

Construtos	Variáveis	Carga Fatorial
Comportamento Empreendedor AC: 0,829 Rho_A: 0,876 CC: 0,870 AVE: 0,573	CE1 – Tenho experiência em iniciar novos projetos ou negócios	0,733
	CE2 – Sou capaz de desenvolver um plano de negócios	0,740
	CE3 – Eu sei começar um novo negócio	0,813
	CE4 – Sei fazer pesquisas de mercado	0,737
	CE6 – Posso economizar dinheiro para investir em um negócio	0,758
Intenção Empreendedora AC: 0,900	IE1 – Estou pronto para fazer qualquer coisa para ser um empreendedor	0,702

Rho_A: 0,921	IE2 – Meu objetivo profissional é me tornar um empreendedor	0,879
CC: 0,922	IE3 – Farei todos os esforços para iniciar e administrar minha própria empresa	0,824
AVE: 0,666	IE4 – Estou determinado a criar uma nova empresa no futuro	0,822
	IE5 – Pensei muito seriamente em abrir uma empresa	0,843
	IE6 – Tenho a firme intenção de abrir uma empresa algum dia	0,815
	CF1 – Faço uma reserva do dinheiro que recebo mensalmente para uma necessidade futura	0,899
Comportamento Financeiro	CF2 – Eu guardo parte da minha renda todo mês	0,906
AC: 0,905	CF3 – Eu guardo dinheiro regularmente para atingir objetivos financeiros de longo prazo, como por exemplo, educação dos meus filhos, aquisição de uma casa, aposentaria	0,882
Rho_A: 0,927	CF5 – Nos últimos 12 meses tenho conseguido poupar dinheiro	0,836
CC: 0,933	AF1 – Não me preocupo com o futuro, vivo apenas o presente	0,916
AVE: 0,776	AF2 – Considero mais satisfatório gastar dinheiro do que poupar para o futuro	0,828
Atitude Financeira		
AC: 0,697		
Rho_A: 0,750		
CC: 0,865		
AVE: 0,763		

Fonte: Dados da pesquisa (2024).

Nota: Legenda: AC – Alfa de Cronbach. AVE – Variância Média Extraída. CC – Confiabilidade Composta. Rho_A – Correlação de Spearman; N° de observações = 185.

Além das cargas fatoriais, foi verificada a Variância Média Extraída (*Average Variance Extracted* – AVE), a qual deve apresentar valores superiores a 0,50 para indicar que a maior parte da variância dos indicadores está associada ao construto latente, e não ao erro (Hair et al., 2021). Todos os construtos do modelo apresentaram AVE acima desse limite, confirmando a validade convergente.

A consistência interna dos construtos foi avaliada por três indicadores complementares: Alfa de Cronbach (α), Confiabilidade Composta (CC) e Rho_A. Os valores de α e CC devem ser, preferencialmente, superiores a 0,70, embora valores entre 0,60 e 0,70 possam ser aceitos em estudos exploratórios (Hair et al., 2021). No caso específico da variável atitude financeira, o alfa de Cronbach foi de 0,697, valor ligeiramente inferior ao recomendado, porém aceitável considerando o contexto

exploratório da pesquisa e a robustez dos demais índices de consistência interna.

A correlação Rho_A, por sua vez, apresentou valores situados entre o alfa de Cronbach e a confiabilidade composta para todos os construtos, conforme esperado. Dessa forma, pode-se concluir que todos os indicadores do modelo atenderam aos critérios estabelecidos para a validade convergente e a confiabilidade interna.

4.2.2 Validade discriminante

A validade discriminante refere-se à capacidade de um construto de se distinguir empiricamente dos demais construtos do modelo. Para verificá-la, é necessário demonstrar que os indicadores de um determinado construto estão mais correlacionados com esse construto do que com outros, assegurando que as variáveis latentes não estão medindo o mesmo conceito (Hair et al., 2021).

Neste estudo, a validade discriminante foi avaliada com base em três critérios amplamente recomendados na literatura: o critério de Fornell e Larcker (1981), o índice HTMT – *Heterotrait-Monotrait Ratio* e a análise de cargas cruzadas (*cross-loadings*) (Chin, 1998).

O critério de Fornell e Larcker (1981) compara a raiz quadrada da AVE de cada construto com as correlações entre os construtos. A validade discriminante é estabelecida quando a raiz quadrada da AVE de um construto é superior às correlações com os demais, o que indica que o construto compartilha mais variância com seus próprios indicadores do que com qualquer outro construto do modelo (Hair et al., 2021). A Tabela 4 apresenta os valores da matriz de Fornell-Larcker, com os números destacados na diagonal representando as raízes quadradas das AVEs.

Tabela 4 - Validade discriminante (fornell & larcker, 1981)

	AF	CE	CF	IE
AF	0,873			
CE	0,002	0,757		
CF	-0,035	0,343	0,881	
IE	-0,122	0,292	0,171	0,816

Fonte: Dados da pesquisa (2024).

Nota: N° de observações = 185.

O segundo procedimento adotado para avaliar a validade discriminante foi o cálculo do índice HTMT – *Heterotrait-Monotrait Ratio of Correlations*. Esse método tem se consolidado como uma das abordagens mais confiáveis para a detecção de falta de validade discriminante, sendo especialmente recomendado em estudos que utilizam modelagem de equações estruturais com mínimos quadrados parciais (Hair et al., 2021).

O critério estabelece que, para se confirmar a validade discriminante, os valores de HTMT devem ser inferiores a 0,85. Valores acima desse limiar sugerem que os construtos avaliados podem não ser empiricamente distintos entre si. No presente estudo, conforme os resultados apresentados na Tabela 5, todos os índices de HTMT ficaram abaixo do limite de corte recomendado, o que indica que os construtos analisados são distintos e não apresentam sobreposição conceitual significativa. Dessa forma, conclui-se que há evidências satisfatórias de validade discriminante no modelo de mensuração.

Tabela 5 - Validade discriminante (*heterotrait-monotrait ratio* - htmt)

	AF	CE	CF	IE
AF				
CE	0,142			
CF	0,149	0,324		
IE	0,163	0,287	0,182	

Fonte: Dados da pesquisa (2024).

Nota: N° de observações = 185.

Para finalizar a avaliação da validade discriminante, foi utilizada a matriz de

cargas fatoriais cruzadas (*cross-loadings*), conforme proposto por Chin (1998). Esse procedimento consiste em comparar as cargas de cada indicador sobre seu próprio construto com as cargas sobre os demais construtos do modelo. A validade discriminante é confirmada quando os indicadores apresentam cargas mais elevadas em seu construto teórico do que em qualquer outro, evidenciando que cada item representa adequadamente a variável latente a que pertence.

A Tabela 6 apresenta os resultados dessa análise, demonstrando que todos os indicadores mantiveram cargas fatoriais superiores em seus respectivos construtos, em comparação com os demais. Com isso, considera-se que o modelo de mensuração atende satisfatoriamente aos critérios de consistência interna, validade convergente e validade discriminante, concluindo-se esta primeira etapa da análise.

Tabela 6 - Validade discriminante (critério de *cross-loadings*)

	AF	CE	CF	IE
AF1	0,916	-0,026	0,047	-0,122
AF2	0,828	0,041	-0,139	-0,086
CE1	0,018	0,733	0,170	0,335
CE2	-0,049	0,740	0,144	0,101
CE3	-0,035	0,813	0,222	0,170
CE4	0,152	0,737	0,137	0,118
CE6	-0,026	0,758	0,431	0,252
CF1	-0,116	0,368	0,899	0,156
CF2	-0,022	0,301	0,906	0,196
CF3	0,022	0,253	0,882	0,188
CF5	0,026	0,264	0,836	0,035
IE1	0,041	0,205	0,140	0,702
IE2	-0,085	0,215	0,102	0,879
IE3	-0,124	0,253	0,168	0,824
IE4	-0,177	0,311	0,150	0,822
IE5	-0,073	0,240	0,134	0,843
IE6	-0,121	0,158	0,131	0,815

Fonte: Dados da pesquisa (2024).

Nota: N° de observações = 185.

4.3 ANÁLISE DO MODELO ESTRUTURAL

Após a validação do modelo de mensuração, procedeu-se à análise do modelo estrutural, com o objetivo de testar as hipóteses formuladas nesta dissertação. Para isso, foi utilizada a técnica de Modelagem de Equações Estruturais com estimação por Mínimos Quadrados Parciais (*Partial Least Squares – PLS*), por meio do *software* SmartPLS 4.0 (Ringle et al., 2024), o qual permite testar simultaneamente múltiplas relações entre variáveis latentes, mesmo em contextos com distribuições não normais e amostras de tamanho moderado.

O modelo estrutural testado contempla dois construtos endógenos: comportamento empreendedor e intenção empreendedora. Esses construtos são as variáveis dependentes principais da pesquisa e foram analisados em relação aos efeitos diretos dos construtos exógenos: atitude financeira e comportamento financeiro (para ambos os endógenos), e intenção empreendedora (para comportamento empreendedor).

Antes da verificação direta das hipóteses, foi realizada uma análise exploratória para investigar o impacto das variáveis de controle (sociodemográficas) sobre os construtos endógenos. Essa etapa não teve por finalidade isolar os efeitos das hipóteses teóricas — o que metodologicamente seria contraproducente —, mas sim compreender se e os fatores individuais influenciam significativamente os construtos dependentes, oferecendo um panorama mais detalhado dos resultados e contribuindo para uma leitura crítica da relação entre teoria e prática.

Para determinar a significância estatística dessas relações, foi utilizado o procedimento de *bootstrapping* com 5.000 reamostragens. No que se refere ao construto comportamento empreendedor, verificou-se que as variáveis

sociodemográficas ramo de atividade, região e renda mensal apresentaram efeitos estatisticamente significativos, com valores de p inferiores a 0,001, 0,014 e 0,039, respectivamente. Esses resultados indicam que esses fatores podem exercer influência relevante sobre a forma como os indivíduos se comportam em contextos empreendedores. Em relação ao construto intenção empreendedora, identificou-se significância estatística para as variáveis região ($p < 0,001$) e tempo de atuação como empreendedor ($p = 0,001$), sugerindo que tais elementos também afetam a predisposição dos indivíduos a empreender. Por outro lado, as demais variáveis de controle investigadas não apresentaram efeitos significativos sobre os construtos analisados, conforme demonstrado na Tabela 7.

A identificação dessas relações auxilia na compreensão dos contextos nos quais os construtos teóricos operam com maior ou menor intensidade, e reforça a relevância de considerar aspectos sociodemográficos na formulação de políticas públicas, programas de educação financeira e iniciativas de fomento ao empreendedorismo. Além disso, esses achados contribuem para o refinamento da análise principal, ao permitir a discussão dos efeitos teóricos testados com base nas hipóteses delineadas no referencial teórico, aproximando os resultados empíricos da problemática de pesquisa e das lacunas identificadas na literatura.

Tabela 7 - Variáveis de controle significativas

	Original sample (O)	Sample mean (M)	Standard deviation (STDEV)	T statistics (O/STDEV)	P values
Estado Civil -> CE	-0,105	-0,100	0,095	1,109	0,267
Estado Civil -> IE	0,085	0,090	0,072	1,187	0,235
Quant Filhos -> CE	0,068	0,074	0,071	0,955	0,340
Quant Filhos -> IE	-0,130	-0,132	0,068	1,900	0,058

Ramo de Atividade - > CE	0,312	0,308	0,085	3,673	0,000**
Ramo de Atividade - > IE	0,096	0,094	0,074	1,294	0,196
Região -> CE	0,155	0,153	0,063	2,471	0,014**
Região -> IE	-0,421	-0,418	0,081	5,203	0,000**
Renda Mensal -> CE	0,177	0,175	0,086	2,068	0,039**
Renda Mensal -> IE	0,088	0,086	0,089	0,990	0,322
Tempo empreendedor -> CE	-0,060	-0,061	0,065	0,917	0,359
Tempo empreendedor -> IE	0,251	0,251	0,076	3,323	0,001**
Gênero -> CE	-0,157	-0,149	0,161	0,979	0,328
Gênero -> IE	-0,148	-0,142	0,162	0,913	0,361

Fonte: Dados da pesquisa (2025).

Nota: ** p -valor < 0,05; N° de observações = 185.

Para a verificação direta das hipóteses, foi realizado o teste das hipóteses delineadas no modelo teórico. Na análise inicial, sem a inclusão de variáveis de controle, observaram-se efeitos estatisticamente significativos para as hipóteses H1 e H4, as quais foram, portanto, suportadas. Por outro lado, as hipóteses H2, H3 e H5 não apresentaram significância estatística e, conseqüentemente, não foram confirmadas.

Após essa etapa, foram conduzidas análises adicionais com o intuito de verificar se características individuais dos respondentes poderiam interferir nas relações teóricas investigadas. Embora as variáveis de controle não tenham sido o foco central da pesquisa — tampouco tenham sido incluídas no problema, nas hipóteses ou nos objetivos — optou-se por realizar um teste complementar com as variáveis que se mostraram estatisticamente significativas na etapa anterior: Região (em relação aos dois construtos endógenos) e Tempo como empreendedor (em relação à intenção empreendedora).

Essa análise exploratória teve o propósito de verificar a robustez das relações teóricas testadas, mesmo diante de possíveis influências contextuais ou demográficas. Assim, as demais variáveis de controle foram desconsideradas por não apresentarem significância estatística.

Os resultados do teste de hipóteses com a presença das variáveis de controle mantiveram o suporte às hipóteses H1 e H4 e passaram a indicar significância também para a hipótese H5. Esse resultado sugere que a inclusão de variáveis contextuais pode revelar efeitos encobertos em modelos teóricos, embora deva ser interpretada com cautela, dado o caráter exploratório desta etapa. Os valores completos de p e os coeficientes de regressão estão detalhados na Tabela 8.

Tabela 8 - Teste de hipóteses

Hipóteses	Efeitos diretos	Sem variáveis de controle		Com variáveis de controle	
		β (efeito)	p -valor	β (efeito)	p -valor
H1(+)	IE > CE	2,716	0,007***	3,115	0,002***
H2(+)	AF > CE	0,404	0,686	0,472	0,637
H3(+)	AF > IE	1,022	0,307	1,010	0,312
H4(+)	CF > C E	4,055	0,000***	3,059	0,002***
H5(+)	CF > IE	1,860	0,063*	2,452	0,014**
Efeitos indiretos		Sem variáveis de controle		Com variáveis de controle	
		Coefficientes	p -valor	Coefficientes	p -valor
AF > CE		0,990	0,322	0,970	0,332
CF > CE					
Região > CE					
Tempo > CE					
		1,279	0,201	1,683	0,092*
				2,836	0,005***
				2,055	0,040**
Hipóteses com variáveis de controle		f^2		q^2	
H1(+)- IE > CE		0,072		0,185 0,302	
H2(+)- AF > CE		0,003			
H3(+)- AF > IE		0,017			
H4(+)- CF > C E		0,065			
H5(+)- CF > IE		0,050			
Região > CE		0,022			
Renda mensal > CE		0,010			

CE IE		
Hipóteses sem variáveis de controle	f ²	q ²
H1(+)- IE > CE		
H2(+)- AF > CE	0,070	
H3(+)- AF > IE	0,003	
H4(+)- CF > C E	0,014	0,082
H5(+)- CF > IE	0,106	0,001
CE	0,029	
IE		

Fonte: Dados da pesquisa (2025).

Nota: *** p -valor < 0,01, ** p -valor < 0,05, * p -valor < 0,10; N° de observações = 185.

Legenda: IE: Intenção empreendedora; CE: Comportamento empreendedor; AF: Atitude financeira; CF: Comportamento financeiro.

Ainda na análise do modelo estrutural, foram examinados os indicadores de qualidade do ajuste, com foco no coeficiente de determinação (R^2) e no poder preditivo (Q^2). O R^2 expressa a proporção da variância explicada pelos construtos exógenos sobre os construtos endógenos e varia de 0 a 1, sendo que valores mais próximos de 1, indicam maior capacidade explicativa do modelo (Hair et al., 2021).

De acordo com a literatura, os valores de R^2 podem ser classificados como fraco ($\approx 0,25$), moderado ($\approx 0,50$) ou substancial ($\approx 0,75$), a depender da área de estudo e da complexidade do modelo. No presente estudo, o valor de R^2 para o construto comportamento empreendedor foi de 0,275 e para intenção empreendedora, de 0,293. Ambos os valores se enquadram na faixa considerada fraca, o que indica que o modelo apresenta baixo poder explicativo. Esse resultado deve ser interpretado com cautela, uma vez que aponta, para a necessidade de incorporação de outros construtos ou variáveis explicativas que não foram contempladas nesta pesquisa.

Por outro lado, o índice Q^2 — utilizado para avaliar a relevância preditiva do modelo — apresentou valores positivos para os construtos analisados, o que indica

que, apesar do poder explicativo limitado, o modelo possui capacidade preditiva acima do limiar mínimo recomendado, como detalhado na Tabela 9.

Tabela 9 - Coeficiente de Determinação (R^2) e Relevância Preditiva (Q^2)

Construto	R^2	Classificação	Q^2	Classificação
Comportamento Empreendedor	0,275	Fraca	0,156	Pequena
Intenção Empreendedora	0,293	Fraca	0,232	Pequena

Fonte: Dados da pesquisa (2024).

Nota: Baseado em Hair et al. (2019); N° de observações = 185.

Prosseguindo na análise do modelo estrutural, foi avaliada a relevância preditiva relativa (q^2), um indicador que mede em que grau os construtos exógenos contribuem para a previsão dos construtos endógenos, em comparação com o que seria previsto por um modelo básico sem essas variáveis. Conforme Hair et al. (2021), valores de q^2 superiores a 0,00 indicam a existência de relevância preditiva, sendo classificados como pequenos (acima de 0,02), médios (acima de 0,15) ou grandes (acima de 0,35).

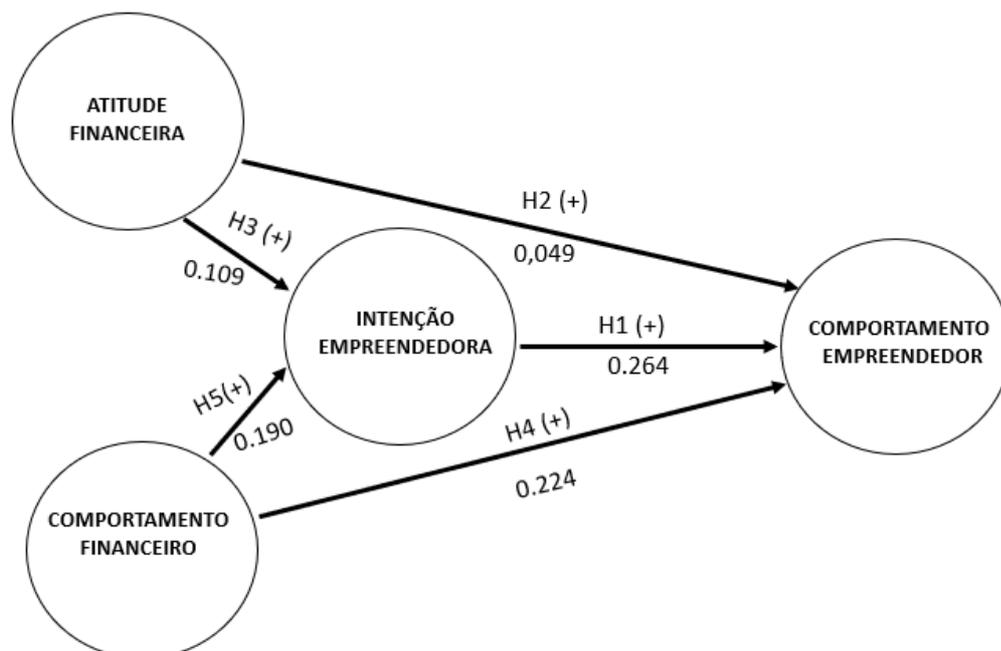
No modelo sem variáveis de controle, o construto comportamento empreendedor apresentou $q^2 = 0,082$, indicando efeito preditivo pequeno; enquanto o construto intenção empreendedora apresentou $q^2 = 0,000$, sinalizando ausência de relevância preditiva. Após a inclusão das variáveis de controle, os valores aumentaram para $q^2 = 0,185$ no comportamento empreendedor e, $q^2 = 0,302$ na intenção empreendedora, sendo ambos classificados como efeitos preditivos de magnitude média. Esses resultados sugerem que a presença de fatores contextuais, como região e tempo de experiência empreendedora, pode melhorar a capacidade preditiva do modelo sobre esses construtos.

Com relação ao tamanho do efeito (f^2) dos construtos exógenos sobre os endógenos, os resultados indicaram que a variável intenção empreendedora exerceu um pequeno efeito sobre o comportamento empreendedor ($f^2 = 0,072$). Já a atitude

financeira apresentou efeito praticamente nulo, tanto sobre o comportamento empreendedor ($f^2 = 0,003$), quanto sobre a intenção empreendedora ($f^2 = 0,017$), sendo considerados irrelevantes conforme os critérios da literatura. Por outro lado, o comportamento financeiro demonstrou efeito pequeno tanto sobre o comportamento empreendedor ($f^2 = 0,065$), quanto sobre a intenção empreendedora ($f^2 = 0,050$), indicando alguma contribuição preditiva, embora modesta.

Por fim, foi avaliado o risco de colinearidade entre os construtos por meio do Fator de Inflação da Variância (VIF). Todos os valores encontrados estiveram entre 1,000 e 4,275, abaixo do limite de 5, conforme recomendado por Hair et al. (2021). Isso confirma que o modelo estrutural não apresenta problemas de colinearidade multivariada entre os preditores. Os dados completos estão detalhados na Tabela 12, no Apêndice C, e também ilustrados na Figura 2 para facilitar a visualização.

Figura 2 - Modelo Estrutural - Diagrama dos caminhos



Fonte: Dados da pesquisa (2024).
Nota: N° de observações = 185.

Na Tabela 10, são apresentadas as hipóteses teóricas formuladas com base no modelo estrutural proposto, bem como os efeitos observados nas relações entre os construtos analisados. Essa síntese tem por objetivo facilitar a compreensão das relações testadas e os respectivos resultados obtidos, considerando exclusivamente o modelo principal, sem a inclusão de variáveis de controle. A coluna “Hipóteses” indica cada proposição teórica testada, enquanto a coluna “Efeito” informa se a hipótese foi suportada com efeito positivo ou, se não apresentou significância estatística, sendo classificada como “sem efeito”.

A análise dessas hipóteses permite avaliar se os caminhos teóricos previstos no referencial empírico foram confirmados, contribuindo para validar (ou não), as relações previstas entre intenção empreendedora, atitude financeira, comportamento financeiro e comportamento empreendedor.

Tabela 10 - Hipóteses e efeito

Hipóteses Testadas	Resultado
Intenção Empreendedora > Comportamento Empreendedor	Confirmada
Atitude Financeira > Comportamento Empreendedor	Refurtada
Atitude Financeira > Intenção Empreendedora	Refurtada
Comportamento Financeiro > Comportamento Empreendedor	Confirmada
Comportamento Financeiro > Intenção Empreendedora	Refurtada

Fonte: Elaborado pela autora (2024).

Com o intuito de aprofundar a compreensão dos resultados e explorar possíveis efeitos contextuais não previstos no modelo teórico principal, realizou-se uma nova análise complementar com a inclusão de variáveis de controle sociodemográficas. Foram inseridas no modelo as variáveis região e tempo como empreendedor, selecionadas com base nos testes prévios de significância estatística.

Essa etapa, de caráter exploratório, não altera o núcleo das hipóteses principais formuladas na pesquisa, mas serve para identificar se a presença de fatores contextuais pode influenciar a robustez ou revelar efeitos latentes nas relações testadas. A Tabela 11, apresentada a seguir, resume os efeitos observados após a inclusão dessas

variáveis de controle.

Tabela 11 – Hipóteses com variáveis de controle (análise complementar)

Hipóteses	Efeito
Intenção Empreendedora → Comportamento Empreendedor	Confirmada
Atitude Financeira → Comportamento Empreendedor	Refutada
Atitude Financeira → Intenção Empreendedora	Refutada
Comportamento Financeiro → Comportamento Empreendedor	Confirmada
Comportamento Financeiro → Intenção Empreendedora	Confirmada

Fonte: Elaborado pela autora (2024).

5 DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Este estudo teve como objetivo investigar se o comportamento empreendedor de brasileiros pode ser influenciado pela intenção empreendedora, atitude financeira e comportamento financeiro. A análise das hipóteses revelou que algumas foram suportadas, enquanto outras não apresentaram significância estatística.

A hipótese H1 propôs que a intenção empreendedora influencia positivamente o comportamento empreendedor. Os resultados obtidos ($\Gamma = 3,115$; $f^2 = 0,072$; p -valor = 0,002) confirmam essa relação, indicando que empreendedores brasileiros com maior intenção empreendedora tendem a apresentar comportamentos mais alinhados com a prática empreendedora. Esse achado está em consonância com Chen e Liñán (2009), que argumentam que o comportamento futuro de um indivíduo é fortemente influenciado por suas intenções. Os autores destacam que, quanto maior a intenção, mais provável é que o comportamento correspondente ocorra.

De forma complementar, Davidsson (1995) ressalta que a análise da intenção empreendedora é amplamente utilizada como um preditor confiável do comportamento de empreender. No mesmo sentido, Krüger e Ramos (2020) reforçam que o desejo de se tornar empreendedor é uma condição necessária para que esse comportamento se manifeste na prática. Fayolle e Liñán (2014), por sua vez, afirmam que a intenção empreendedora constitui um campo de pesquisa dinâmico, sendo central para a compreensão do processo de decisão empreendedora.

O suporte empírico à hipótese H1 também se alinha à Teoria do Comportamento Planejado (Ajzen, 1991), que fundamenta este estudo. Segundo essa teoria, o comportamento é precedido por três fatores: (1) a atitude frente à ação, que

reflete a avaliação individual sobre os resultados esperados; (2) as normas subjetivas, que representam a percepção da pressão social percebida; e (3) a percepção de controle comportamental, que se refere ao grau de confiança que o indivíduo tem sobre sua capacidade de executar o comportamento desejado.

No que se refere à hipótese H2, que propôs que a atitude financeira influencia positivamente o comportamento empreendedor, os resultados obtidos ($\Gamma = 0,472$; $f^2 = 0,003$; p -valor = 0,637) não forneceram suporte estatístico à relação. A hipótese, portanto, não foi confirmada. O alto valor de p indica ausência de significância estatística, o que sugere que, na amostra analisada, não há evidências empíricas de que a atitude financeira tenha impacto direto sobre o comportamento empreendedor dos respondentes.

Esse resultado contraria achados prévios na literatura, como os de Xu e Jiang (2024), que identificaram, em um estudo com famílias chinesas, uma forte associação entre atitudes financeiras e comportamento empreendedor. Os autores ressaltam que indivíduos com maior inclinação ao risco tendem a apresentar atitudes mais proativas frente ao empreendedorismo, o que amplia sua predisposição a agir de maneira empreendedora.

A ausência de significância nesta pesquisa também se contrapõe a estudos como o de Goyal e Kumar (2020), que destacam que atitudes em relação ao dinheiro e aspectos pessoais — como estilo cognitivo — afetam diretamente o comportamento financeiro e, por consequência, podem influenciar a atuação empreendedora. Potrich et al. (2016) reforçam essa perspectiva ao argumentar que tanto o conhecimento, quanto a atitude financeira, impactam positivamente o comportamento financeiro, o que pode funcionar como base para decisões empreendedoras mais consistentes.

Além disso, segundo Ajzen (1991), atitudes — sejam de natureza econômica

ou não — formam crenças que orientam o comportamento. Nesse sentido, a atitude financeira é entendida como um conjunto de percepções e julgamentos que o indivíduo adota frente às decisões relacionadas ao uso de recursos, planejamento e consumo. Esperava-se, portanto, que essa dimensão contribuísse para o comportamento empreendedor.

Diante da ausência de confirmação empírica, levanta-se a hipótese de que outros fatores — como nível de maturidade financeira, acesso à informação, experiências passadas ou até mesmo variáveis contextuais e culturais — possam mediar ou moderar essa relação. Tais resultados indicam a necessidade de aprofundar o debate sobre os mecanismos que conectam atitudes financeiras ao comportamento empreendedor, considerando diferentes perfis de empreendedores e contextos socioeconômicos.

No que se refere à hipótese H3, que propôs que a atitude financeira influencia positivamente a intenção de empreender, os resultados da pesquisa ($\Gamma = 1,010$; $f^2 = 0,017$; p -valor = 0,312) indicam que essa relação não foi estatisticamente significativa, o que levou à rejeição da hipótese. O valor de p superior a 0,05 reforça a ausência de evidências empíricas que sustentem a existência de um vínculo direto entre a atitude financeira e a intenção empreendedora dos respondentes.

A não confirmação da hipótese H3 sugere que a atitude frente às finanças, embora relevante sob a perspectiva teórica, não se mostrou determinante para o desejo de empreender na amostra analisada. Esse resultado pode estar relacionado a diversos fatores contextuais, como o perfil dos empreendedores investigados, o estágio em que se encontram em sua trajetória profissional ou mesmo a ausência de experiências práticas que conectem finanças pessoais à tomada de decisão empreendedora.

Apesar da ausência de significância estatística, a literatura aponta para a existência dessa relação em outros contextos. Demonel e Leite (2003) afirmam que atitudes pró-financeiras contribuem para impulsionar práticas empreendedoras, ao promoverem comportamentos mais conscientes e estratégicos. De forma semelhante, Lusardi e Mitchell (2008) destacam que indivíduos com atitudes financeiras positivas tendem a apresentar maior capacidade de planejamento, o que pode fortalecer sua predisposição a empreender. Portanto, a falta de correlação estatística entre as variáveis, nesta pesquisa, reforça a necessidade de considerar variáveis mediadoras ou moderadoras que possam interferir na relação entre atitude financeira e intenção empreendedora.

Em relação à hipótese H4, os resultados obtidos ($\Gamma = 3,059$; $f^2 = 0,065$; p -valor = 0,002) confirmam a influência positiva do comportamento financeiro sobre o comportamento empreendedor, o que sustenta a hipótese formulada. Esse achado indica que indivíduos que apresentam práticas consistentes de gestão financeira também tendem a apresentar maior propensão a se comportarem de maneira empreendedora. Isso pode estar relacionado ao fato de que competências como planejamento, controle de gastos e uso eficiente de recursos financeiros são transferíveis ao ambiente empresarial.

Essa constatação está em consonância com os princípios da OECD, que compreende o comportamento financeiro como a forma como o indivíduo lida com seu dinheiro — seja no planejamento de receitas e despesas, na tomada de decisões sobre consumo ou na definição de metas financeiras. Goyal e Kumar (2020) também reforçam essa perspectiva ao indicarem que quanto maior o nível de alfabetização financeira, maior a probabilidade de o comportamento financeiro ser positivo — e, por consequência, de sustentar comportamentos empreendedores.

Outros estudos corroboram esse resultado. Klontz e Britt (2012) sugerem que comportamentos financeiros adequados podem ser desenvolvidos com base em educação e experiência. Atkinson e Messy (2012) indicam que a educação financeira impacta positivamente os comportamentos dos indivíduos, enquanto Falahati et al. (2012) apontam o comportamento financeiro como uma habilidade essencial para a realização de objetivos pessoais e profissionais. Zhu e Xiao (2022) argumentam que consumidores mais informados tendem a adotar comportamentos financeiros mais eficazes, inclusive assumindo riscos conscientes que favorecem o crescimento patrimonial. Potrich et al. (2016), por fim, afirmam que o comportamento financeiro é uma dimensão central dentro do processo de educação financeira e pode ser um fator determinante para o sucesso empreendedor.

Por fim, a hipótese H5 teve como objetivo verificar se o comportamento financeiro influencia positivamente a intenção empreendedora. Na análise do modelo teórico principal, sem a inclusão de variáveis de controle, essa hipótese não foi suportada, uma vez que o valor de p não atingiu o nível de significância estatística estabelecido. No entanto, em uma análise complementar exploratória, realizada com a inclusão das variáveis de controle região e tempo como empreendedor, a hipótese H5 apresentou significância estatística ($F = 2,452$; $f^2 = 0,050$; p -valor = 0,014), indicando que o comportamento financeiro passou a exercer influência positiva sobre a intenção de empreender.

Esses achados sugerem que o comportamento financeiro pode se tornar um fator relevante para a intenção empreendedora quando considerado em conjunto com variáveis contextuais, como a localização geográfica e a experiência prévia dos indivíduos na atividade empreendedora. Embora tais variáveis não tenham sido parte do modelo teórico inicial desta dissertação, sua inclusão na análise exploratória

contribui para aprofundar a discussão e, abre caminho para investigações futuras com modelos mais abrangentes.

A relação entre comportamento financeiro e intenção empreendedora encontra respaldo em estudos anteriores. Xiao et al. (2014), por exemplo, destacam que o uso de dinheiro, hábitos de poupança e práticas relacionadas ao crédito refletem dimensões fundamentais do comportamento financeiro, que, por sua vez, influenciam diretamente decisões de natureza empreendedora. O comportamento financeiro também envolve ações de curto e longo prazo, incluindo decisões de investimento, planejamento e gestão de recursos, que impactam a disposição para iniciar um negócio.

Do ponto de vista teórico, Goyal e Kumar (2020) articulam essa relação com diferentes abordagens comportamentais, como a Teoria do Comportamento Planejado (Ajzen, 1991), a Teoria da Socialização do Consumidor (Moschis, 1987) e a Teoria da Aprendizagem Social (Bandura, 1986). A Teoria do Comportamento Planejado, por exemplo, explica como atitudes, normas subjetivas e percepção de controle moldam intenções e comportamentos. Já a Teoria da Aprendizagem Social enfatiza o papel das interações sociais na formação de atitudes e conhecimentos, inclusive sobre finanças, o que pode repercutir diretamente na intenção de empreender.

Dessa forma, embora a hipótese H5 tenha sido confirmada apenas na análise com variáveis de controle, o achado reforça a relevância do comportamento financeiro como elemento associado à predisposição empreendedora e destaca a importância de considerar fatores contextuais e experiências prévias em futuras investigações sobre o tema.

6 CONCLUSÕES

Este estudo teve como objetivo investigar se o comportamento empreendedor de brasileiros pode ser influenciado pelos construtos intenção empreendedora, atitude financeira e comportamento financeiro. Os resultados da análise dos dados revelaram que a intenção empreendedora e o comportamento financeiro exercem impacto positivo e significativo sobre o comportamento empreendedor. Adicionalmente, verificou-se que o comportamento financeiro também influencia positivamente a intenção empreendedora, embora essa última relação tenha sido confirmada apenas após a inclusão das variáveis de controle, como região e tempo como empreendedor.

A pesquisa contribui teoricamente ao integrar construtos de diferentes áreas — como educação financeira e empreendedorismo — no contexto da Teoria do Comportamento Planejado (Ajzen, 1991), ampliando a compreensão acerca dos fatores que afetam a ação empreendedora no Brasil. Os achados reforçam estudos anteriores que destacam a relevância da intenção empreendedora como preditor do comportamento empreendedor (Chen & Liñán, 2009; Fayolle & Liñán, 2014), e avançam a literatura ao evidenciar que comportamentos financeiros consistentes também se refletem em atitudes pró-empendedoras. A originalidade deste trabalho reside, ainda, na tentativa de testar o papel da atitude financeira, construto ainda pouco explorado no campo do empreendedorismo, particularmente em estudos empíricos com empreendedores brasileiros.

Do ponto de vista prático, os resultados indicam que tanto a intenção quanto o comportamento financeiro devem ser considerados em programas de capacitação voltados a empreendedores. Tal consideração mostra-se especialmente relevante no

caso de micro e pequenas empresas, uma vez que o domínio sobre finanças pessoais pode influenciar diretamente a capacidade de planejamento, resiliência e tomada de decisão desses profissionais. A pesquisa oferece, portanto, subsídios para políticas públicas e práticas educacionais que visem promover não apenas habilidades técnicas, mas também competências cognitivas e comportamentais alinhadas ao sucesso empreendedor.

Apesar da tentativa teórica de estabelecer uma relação entre atitude financeira e os demais construtos, as hipóteses H2 e H3 não foram confirmadas estatisticamente. A ausência de efeitos significativos, contudo, constitui um achado relevante, pois sinaliza a necessidade de aprofundar o debate sobre os fatores que de fato influenciam a atitude financeira e suas possíveis relações com a intenção e o comportamento empreendedor. É possível que outras variáveis — como formação prévia, crenças pessoais, contexto econômico ou fatores culturais — exerçam maior influência, e que a atitude financeira tenha efeito mediado ou moderado por tais elementos.

Essa conclusão reforça que, embora a atitude financeira seja reconhecida na literatura como importante no contexto do comportamento econômico (Goyal & Kumar, 2020; Potrich et al., 2016), seu papel direto no comportamento empreendedor ainda não está totalmente esclarecido. O comportamento do empreendedor brasileiro pode ser mais complexo do que inicialmente pressuposto, exigindo abordagens mais abrangentes para captar sua realidade. Assim, futuras investigações poderão explorar novas metodologias, como estudos qualitativos, análise de perfis ou pesquisas longitudinais, a fim de elucidar melhor como fatores financeiros e comportamentais interagem no processo de empreender.

Entre as limitações do estudo, destaca-se o uso da amostragem não

probabilística por conveniência, o que limita a generalização dos resultados. Ademais, não foi realizada distinção por setor de atuação, o que pode ocultar variações significativas entre diferentes segmentos econômicos. Recomenda-se, portanto, que estudos futuros ampliem a amostra, estruturam a coleta por setores e considerem abordagens longitudinais para analisar a evolução das intenções e comportamentos empreendedores ao longo do tempo.

Em síntese, este estudo contribui não apenas ao validar parcialmente as relações teóricas propostas, mas também ao identificar lacunas relevantes para futuras pesquisas. Sua contribuição reside tanto nas associações confirmadas quanto naquelas não suportadas, abrindo espaço para um debate mais aprofundado sobre o papel das finanças pessoais, da cognição e da intenção na jornada empreendedora brasileira.

REFERÊNCIAS

- Arifin, A. Z. (2018). Influence factors toward financial satisfaction with financial behavior as intervening variable on Jakarta area workforce. *European Research Studies Journal*, 21(1), 90–103. https://www.ersj.eu/dmdocuments/2018_XXI_1_8.pdf
- Atkinson, A., & Messy, F. A. (2012). *Measuring financial literacy: Results of the OECD/International Network on Financial Education (INFE) pilot study* (OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No. 15). OECD Publishing. https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2012/03/measuring-financial-literacy_g17a210b/5k9csfs90fr4-en.pdf
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Bandura, A. (1986). *Social Foundations of Thought and Action: A Social Cognitive Theory*. Prentice Hall.
- Barbić, D., Lučić, A., & Chen, J. M. (2019). Measuring responsible financial consumption behaviour. *International Journal of Consumer Studies*, 43(1), 102–112. <https://doi.org/10.1111/ijcs.12489>
- Chen, Y., & Liñán, F. (2009). Development and cross-cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(3), 593–617. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2009.00318.x>
- Chin, W. W. (1998). The partial least squares approach to structural equation modeling. In G. A. Marcoulides (Ed.), *Modern methods for business research* (pp. 295–358). Erlbaum.
- Cohen, J. (1988). Set correlation and contingency tables. *Applied psychological measurement*, 12(4), 425–434. <https://doi.org/10.1177/014662168801200410>
- Davidsson, P. (1995). Determinants of entrepreneurial intentions. Paper prepared for the RENT IX Workshop, Piacenza, Italy, 11. 23-24. <https://www.scirp.org/reference/referencespapers?referenceid=685155>
- Demonel, W., & Leite, V. F. (2003). Ensino de empreendedorismo: Uma alternativa metodológica à formação tradicional. In *Anais do I Congresso Nacional de Empreendedorismo*, Florianópolis, Brasil.
- Deenanath, V., Danes, S. N., & Jang, J. (2019). Purposive and unintentional family financial socialization, subjective financial knowledge, and financial behavior of high school students. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 30(1), 83–96. <https://doi.org/10.1891/1052-3073.30.1.83>

- Esfandiar, K., Sharifi-Tehrani, M., Pratt, S., & Altinay, L. (2019). Understanding entrepreneurial intentions: A developed integrated structural model approach. *Journal of Business Research*, 94(1), 172–182. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2017.10.045>
- Falahati, L., Sabri, M. F., & Paim, L. H. (2012). Assessment a model of financial satisfaction predictors: Examining the mediate effect of financial behavior and financial strain. *World Applied Sciences Journal*, 20(2), 190–197. <http://doi.org/10.5829/idosi.wasj.2012.20.02.1832>
- Fayolle, A., & Liñán, F. (2014). The future of research on entrepreneurial intentions,. *Journal of Business Research*, 67(5), 663–666. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2013.11.024>
- Ferreira, L. F. F., Oliva, F. L., Santos, S. A., Grisi, C. C. H., & Lima, A. C. (2012). Análise quantitativa sobre a mortalidade precoce de micro e pequenas empresas da cidade de São Paulo. *Gestão & Produção*, 19(4), 811–823. <https://doi.org/10.1590/S0104-530X2012000400011>
- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39–50. <https://doi.org/10.1177/002224378101800104>
- Geisser, S. (1974) A Predictive Approach to the Random Effect Model. *Biometrika*, 61(1),101-107. <https://doi.org/10.1093/biomet/61.1.101>
- Goyal, K., & Kumar, S. (2020). Financial literacy: A systematic review and bibliometric analysis. *International Journal of Consumer Studies*, 45(1), 80–105. <https://doi.org/10.1111/ijcs.12605>
- Hair, J. F., Risher, J. J., Sarstedt, M., & Ringle, C. M. (2019). When to use and how to report the results of PLS-SEM. *European Business Review*, 31(1), 2–24. <https://doi.org/10.1108/EBR-11-2018-0203>
- Hair, J. F. J., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., Sarstedt, M., Danks, N. P., & Ray, S. (2021). *Partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM) using R*. Springer.
- Hair, J. F., Howard, M. C., & Nitzl, C. (2020). Assessing measurement model quality in PLS-SEM using confirmatory composite analysis. *Journal of business research*, 109, 101-110. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.11.069>
- Henseler, J., Ringle, C. M., & Sinkovics, R. R. (2009). The use of partial least squares path modeling in international marketing. In R. R. Sinkovics & P. N. Ghauri (Eds.), *Advances in international marketing* (Vol. 20, pp. 277–320). Emerald.
- Hill, S., Aileen, I. S., Coduras, A., Guerrero, M., Roomi, M. A., Bosma, N., Sahasranamam, S., & Shay, J. (2022). *Global Entrepreneurship Monitor 2021/2022 global report: Opportunity amid disruption*. <https://www.gemconsortium.org/report/gem-20212022-global-report-opportunity-amid-disruption>

- Hisrich, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2014). *Empreendedorismo* (9ª ed.). AMGH.
- Ingale, K. K., & Paluri, R. A. (2022). Financial literacy and financial behaviour: A bibliometric analysis. *Review of Behavioral Finance*, 14(1), 130–154. <https://doi.org/10.1108/RBF-06-2020-0141>
- Jorgensen, B. L., Foster, D., Jensen, J. F., & Vieira, E. (2017). Financial attitudes and responsible spending behavior of emerging adults: Does geographic location matter? *Journal of Family and Economic Issues*, 38(1), 70–83. <https://doi.org/10.1007/s10834-016-9512-5>
- Kautonen, T., Van Gelderen, M., & Tornikoski, E. T. (2013). Predicting entrepreneurial behaviour: A test of the theory of planned behaviour. *Applied Economics*, 45(6), 697–707. <https://doi.org/10.1080/00036846.2011.610750>
- Klontz, B. T., & Britt, S. L. (2012). How clients' money scripts predict their financial behaviors. *Journal of Financial Planning*, 25(11), 33–43. <https://www.financialplanningassociation.org/article/journal/NOV12-how-clients-money-scripts-predict-their-financial-behaviors>
- Kolvereid, L. (1996). Prediction of Employment Status Choice Intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 21(1), 47–58. <https://doi.org/10.1177/104225879602100104>
- Krüger, C. (2017). *Educação empreendedora: Características e atitudes de discentes e docentes* [Dissertação de mestrado, Universidade Federal de Santa Maria]. <https://repositorio.ufsm.br/handle/1/18615>
- Krüger, C., & Ramos, L. F. (2020). Comportamento empreendedor, a partir de características comportamentais e da intenção empreendedora. *Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas*, 9(4), 528–555. <https://regepe.org.br/regepe/article/view/1544>
- Lee, J. M., Lee, J., & Kim, K. T. (2020). Consumer financial well-being: Knowledge is not enough. *Journal of Family and Economic Issues*, 41(2), 218–228. <https://doi.org/10.1007/s10834-019-09649-9>
- Liñán, F., Nabi, G., & Krueger, N. (2013). British and Spanish entrepreneurial intentions: A comparative study. *Revista de Economía Mundial*, 33, 73–103. <http://doi.org/10.33776/rem.v0i33.4761>
- Liñán, F., Rodríguez-Cohard, J. C., & Rueda-Cantuche, J. M. (2011). Factors affecting entrepreneurial intention levels: A role for education. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 17(2), 195–218. <https://doi.org/10.1007/s11365-010-0154-z>
- Lortie, J., & Castogiovanni, G. (2015). The theory of planned behavior in entrepreneurship research: What we know and future directions. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 11(4), 935–957.

<https://doi.org/10.1007/s11365-015-0358-3>

- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2008). Planning and financial literacy: How do women fare? *American Economic Review*, 98(2), 413–417. <https://doi.org/10.1257/aer.98.2.413>
- Malhotra, N. K. (2019). *Pesquisa de Marketing-: uma orientação aplicada*. Bookman Editora.
- Mayanja, S., Omeke, M., Tibamwenda, J. V., Mutebi, H., & Mufta, F. (2021). The mediating role of the novelty ecosystem between personality traits, entrepreneurial networks and entrepreneurial ambidexterity among small and medium enterprises. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 11(1), 379-395. <https://link.springer.com/article/10.1007/s40497-021-00299-6>
- McGee, J. E., Peterson, M., Mueller, S. L., & Sequeira, J. M. (2009). Autoeficácia empreendedora: Refinando a medida. *Teoria e Prática do Empreendedorismo*, 33(4), 965–988. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2009.00304.x>
- Moschis, G. P. (1987). *Socialização do consumidor: Uma perspectiva do ciclo de vida*. Livros Lexington.
- Oliveira, S. P., Costa, W. P. L. B., Silva, J. D., & Silva, S. L. P. (2022). Determinantes do comportamento financeiro pessoal: Um estudo com cidadãos brasileiros. *Racef – Revista de Administração, Contabilidade e Economia da Fundace*, 13(1), 178–197. <https://doi.org/10.13059/racef.v13i1.903>
- Organisation for Economic Cooperation and Development. (2013). *Financial literacy and inclusion: Results of OECD/INFE survey across countries and by gender*. OECD Publishing.
- Otani, K. (1996). A Human Capital Approach to Entrepreneurial Capacity. *Econômica*, 63(250), 273-289. <https://www.jstor.org/stable/2554763>
- Potrich, A. C. G., Vieira, K. M., & Kirch, G. (2016). Você é alfabetizado financeiramente? Descubra no termômetro de alfabetização financeira. *Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos*, 13(2), 153–170. <https://revistas.unisinos.br/index.php/base/article/view/base.2016.132.05/5412>
- Ringle, C. M., Wende, S., & Becker, J. M. (2022). *SmartPLS 4* [Software]. SmartPLS. <https://www.smartpls.com/>
- Ringle, C. M., Wende, S., & Becker, J.-M. (2024). *SmartPLS 4*. Bönningstedt: SmartPLS. <https://www.smartpls.com>
- Rotefoss, B., & Kolvereid, L. (2005). Aspiring, nascent and fledgling entrepreneurs: an investigation of the business start-up process. *Entrepreneurship & Regional Development*, 17(2), 109-127. <https://doi.org/10.1080/08985620500074049>
- Sebrae. (2021). *Diferenças entre micro e pequenas empresas*.

<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/entenda-as-diferencas-entre-microempresa-pequena-empresa-e-mei,03f5438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD>

- Shockey, S. S. (2002). *Low-wealth adults financial literacy: Money management behavior and associates factors, including critical thinking* [Tese de doutorado, Universidade de Utah]. http://rave.ohiolink.edu/etdc/view?acc_num=osu1486402544590666
- Souza, R. S. (2015). *Intenção empreendedora: Validação de modelo em universidades federais de Mato Grosso do Sul, Brasil* [Tese de doutorado, Universidade Nove de Julho]. <http://bibliotecatede.uninove.br/handle/tede/1458>
- Tang, N., & Baker, A. (2016). Self-esteem, financial knowledge and financial behavior. *Journal of Economic Psychology*, 54, 164–176. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2016.04.005>
- Thompson, E. R. (2009). Individual entrepreneurial intent: Construct clarification and development of an internationally reliable metric. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(3), 669–694. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2009.00321.x>
- Xiao, J. J., Chen, C., & Chen, F. (2014). Consumer financial capability and financial satisfaction. *Social Indicators Research*, 118(1), 415–432. <https://doi.org/10.1007/s11205-013-0414-8>
- Xu, S., & Jiang, K. (2024). Knowledge creates value: The role of financial literacy in entrepreneurial behavior. *Humanities and Social Science Communications*, 11(679), 345–351. <https://doi.org/10.1057/s41599-024-03201-3>
- Wang, H. J., Demerouti, E., & Le Blanc, P. (2017). Transformational leadership, adaptability, and job crafting: The moderating role of organizational identification. *Journal of Vocational Behavior*, 100(1), 185–195. <https://doi.org/10.1016/j.jvb.2017.03.009>
- Zahra, S. A., Sapienza, H. J., & Davidsson, P. (2006). Entrepreneurship and dynamic capabilities: A review, model and research agenda. *Journal of Management Studies*, 43(4), 917–955. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.2006.00616.x>
- Zhu, T., & Xiao, J. J. (2022). Consumer financial education and risky financial asset holding in China. *International Journal of Consumer Studies*, 46(1), 56–74. <https://doi.org/10.1111/ijcs.12643>

APÊNDICE A- QUADRO DE CONSTRUCTOS

Constructo	Frase Afirmativa	Frase Adaptada	Fonte
Comportamento Empreendedor	I have experience in starting new projects or businesses	Tenho experiência em iniciar novos projetos ou negócios	Lortie e Castogiovanni (2015), McGee et al. (2009), Rotefoss e Kolvereid (2005)
	I am capable of developing a business plan	Sou capaz de desenvolver um plano de negócios	
	I know how to start a new business	Eu sei como começar um novo negócio	
	I know how to do market research	Sei fazer pesquisas de mercado	
	I have invested in an informal manner in some business	Tenho investido de forma informal em alguns negócios	
	I can save money to invest in a business	Posso economizar dinheiro para investir em um negócio	
	I belong to a social network that can promote my business	Pertença a uma rede social que pode promover o meu negócio	

Quadro de Constructo: Intenção Empreendedora

Constructo	Frase Afirmativa	Frase Adaptada	Fonte
Intenção Empreendedora	I am ready to do anything to be an entrepreneur	Estou pronto para fazer qualquer coisa para ser um empreendedor	Chen e Liñán (2009); Liñán et al. (2013); Liñán et al. (2011)
	My professional goal is to become an entrepreneur	Meu objetivo profissional é me tornar um empreendedor	
	I will make every effort to start and run my own firm	Farei todos os esforços para iniciar e administrar minha própria empresa	
	I am determined to create a firm in the future	Estou determinado a criar uma empresa no futuro	
	I have very seriously thought of starting a firm	Pensei muito seriamente em abrir uma empresa	
	I have the firm intention to start a firm some day	Tenho a firme intenção de abrir uma empresa algum dia	

Quadro de Constructo: Atitude Financeira e Comportamento Financeiro

Constructo	Frase Afirmativa	Frase Adaptada	Fonte
Atitude Financeira	I don't worry about the future, I just live in the present	Não me preocupo com o futuro, vivo apenas o presente.	Potrich et al. (2016)
	I find it more satisfying to spend money than to save for the future	Considero mais satisfatório gastar dinheiro do que poupar para o futuro.	
	Money is made to be spent	O dinheiro é feito para gastar.	
Comportamento Financeiro	I set aside the money I receive each month for future needs	Faço uma reserva do dinheiro que recebo mensalmente para uma necessidade futura.	
	I save part of my income every month	Eu guardo parte da minha renda todo mês.	
	I save money regularly to achieve long-term financial goals such as my children's education, buying a house, retirement.	Eu guardo dinheiro regularmente para atingir objetivos financeiros de longo prazo como, por exemplo, educação dos meus filhos, aquisição de uma casa, aposentadoria.	
	I start saving more when I get a pay rise	Eu passo a poupar mais quando recebo um aumento salarial.	
	Over the past 12 months, I have been able to save money	Nos últimos 12 meses, tenho conseguido poupar dinheiro.	

APÊNDICE B - QUESTIONÁRIO DE PESQUISA DO MESTRADO

Bem-vindo ao questionário de pesquisa sobre o Comportamento Empreendedor de Brasileiros. Suas respostas são valiosas para nosso estudo e contribuirão para o aprimoramento de estratégias tanto educacionais como empresariais.

Agradeço por sua participação!

1. Gênero
 - Feminino
 - Masculino

2. Estado Civil
 - Solteiro
 - Casado
 - Divorciado
 - Viúvo

3. Grau de Escolaridade
 - Ensino Fundamental
 - Ensino Médio
 - Ensino Superior
 - Pós-Graduação

4. Idade
 - Menos de 20 anos
 - Entre 20 anos a 30 anos
 - Entre 30 anos a 40 anos
 - Entre 40 anos a 50 anos
 - Maior que 50 anos

5. Faixa de renda mensal
 - Até R\$1.500,00

- Entre R\$1.500,00 a R\$5.000,00
 - Entre R\$5.000,00 a R\$10.000,00
 - Entre R\$10.000,00 a R\$20.000,00
 - Acima de R\$30.000,00
6. Quantidade de Filhos (a)
- 1 Filho
 - 2 Filhos
 - 3 Filhos
 - Acima de 3 Filhos
 - Não tem Filhos
7. Tempo de trabalho como empreendedor
- Menos de 1 ano
 - Entre 1 a 3 anos
 - Entre 3 a 5 anos
 - Acima de 5 anos
 - Nenhuma das alternativas
8. Tipo de empresa que empreende
- MEI – Microempreendedor Individual
 - ME – Microempresa
 - EPP – Empresas de pequeno porte
 - Informal
 - Não empreende
9. Ramo de Atividade Econômica que atua
- Comércio
 - Serviços
 - Indústria
 - Outra
10. Estado onde Atua
- Região Centro-Oeste

- o Região Nordeste
- o Região Norte
- o Região Sudeste
- o Região Sul

Por favor, responda às afirmações abaixo atribuindo um valor conforme o seu grau de concordância. Utilize a escala de Likert apresentada a seguir:

- 1 – Discordo totalmente
- 2 – Discordo
- 3 – Indiferente
- 4 – Concordo
- 5 – Concordo totalmente

Selecione a opção que melhor representa sua opinião em relação a cada afirmativa.

Comportamento Empreendedor

1. Tenho experiência em iniciar novos projetos ou negócios
2. Sou capaz de desenvolver um plano de negócios
3. Eu sei como começar um novo negócio
4. Sei fazer pesquisas de mercado
5. Tenho investido de forma informal em alguns negócios
6. Posso economizar dinheiro para investir em um negócio
7. Pertença a uma rede social que pode promover o meu negócio

Intenção Empreendedora

8. Estou pronto para fazer qualquer coisa para ser um empreendedor
9. Meu objetivo profissional é me tornar um empreendedor
10. Farei todos os esforços para iniciar e administrar minha própria empresa
11. Estou determinado a criar uma nova empresa no futuro
12. Pensei muito seriamente em abrir uma empresa
13. Tenho a firme intenção de abrir uma empresa algum dia

Atitude financeira

14. Não me preocupo com o futuro, vivo apenas o presente
15. Considero mais satisfatório gastar dinheiro do que poupar para o futuro

16. O dinheiro é feito para gastar

Comportamento Financeiro

17. Faço uma reserva do dinheiro que recebo mensalmente para uma necessidade futura
18. Eu guardo parte da minha renda todo o mês
19. Eu guardo dinheiro regularmente para atingir objetivos financeiros de longo * prazo, como, por exemplo, educação dos meus filhos, aquisição de uma casa, aposentadoria
20. Eu passo a poupar mais quando recebo um aumento salarial
21. Nos últimos 12 meses, tenho conseguido poupar dinheiro

APÊNDICE C- QUADRO DE COLINEARIDADE (VIF)

	VIF
AF1	1,400
AF2	1,400
CE1	1,578
CE2	2,501
CE3	2,872
CE4	1,920
CE6	1,259
CF1	2,631
CF2	3,139
CF3	2,839
CF5	2,293
IE1	1,936
IE2	3,277
IE3	2,597
IE4	2,188
IE5	2,877
IE6	2,374
Ramo de Atividade	1,000
Região	1,000
Renda Mensal	1,000
Tempo empreendedor	1,000