

Repad

Revista Estudos e
Pesquisas em Administração

v. 7, n. 1, Janeiro-Abril/2023



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)



ANÁLISE DA PROPENSÃO DE UNIVERSITÁRIOS EM EMPREENDER A PARTIR DAS FINANÇAS COMPORTAMENTAIS

Abner Ferreira dos Santos

abnerstz@hotmail.com

<http://lattes.cnpq.br/9511875513668009>

Unesp

Jaboticabal/SP

Elimar Veloso Conceição

elimarvc@usp.br

<https://orcid.org/0000-0003-0089-0448>

<http://lattes.cnpq.br/1781793206123493>

Índustria e Comércio de Auto Peças Rei Ltda.

Cajuru/SP

Elton Eustaquio Casagrande

elton.eustaquio@unesp.br

<http://lattes.cnpq.br/8335553919867015>

<https://orcid.org/0000-0003-4523-6802>

Unesp/Araraquara

Araraquara/SP

David Ferreira Lopes Santos

david.lopes@unesp.br

<http://lattes.cnpq.br/5017639694729451>

<http://orcid.org/0000-0003-3890-6417>

Unesp/Jaboticabal

Jaboticabal/SP

RESUMO

A teoria de finanças comportamentais tem-se mostrado relevante para compreender decisões “não racionais” dos agentes no mercado financeiro, porém, em um aspecto contemporâneo, pode-se também aplicá-la em outros campos, como o do empreendedorismo, estudando o comportamento dos agentes na tomada de decisões empreendedoras. Como a teoria das finanças comportamentais estuda a aversão ao risco de agentes econômicos, estudar o comportamento de agentes no ato de empreender apresenta-se como uma oportunidade de pesquisa distinta. Portanto, o objetivo desse estudo é avaliar, por meio das finanças comportamentais, a propensão em empreender de alunos dos cursos de graduação da FCAV. Para viabilizar a pesquisa foi elaborado um questionário e aplicado em uma amostra probabilística de 230 estudantes dos 5 cursos de graduação. Os resultados foram analisados por meio da análise fatorial e a análise discriminante, demonstrando que os vieses comportamentais e a intenção empreendedora previstas na literatura se apresentam na amostra investigada. A propensão ao empreendedorismo, junto a amostra pesquisada, se manifesta fundamentalmente nos jovens do gênero masculino e que já tiveram alguma experiência com mercado financeiro, por meio de produtos financeiros. Além disso, verificou-se a importância da formação e escolaridade da figura paterna na propensão a empreender do jovem.

PALAVRAS-CHAVE: Aversão ao Risco, Criação de Novos Negócios, Universidade Empreendedora, Formação Universitária, Perfil Empreendedor

ANALYSIS OF THE PROPENSITY OF UNIVERSITY STUDENTS TO ENDEAVOR THROUGH OF BEHAVIORAL FINANCE

ABSTRACT

The behavioral finance theory has shown to be relevant to understand “non-rational” decisions of agents in the financial market, however, in a contemporary aspect, it can also be applied in other fields, such as entrepreneurship, studying the behavior of agents in making entrepreneurial decisions. As the behavioral finance theory studies the risk aversion of economic agents, studying the behavior of agents in the act of entrepreneurship presents itself as a distinct research opportunity. Therefore, the objective of this study is to evaluate, through behavioral finance, the propensity to undertake of students of FCAV undergraduate courses. To make the research viable, a questionnaire was developed and applied to a probabilistic sample of 230 students from the 5 undergraduate courses. The results were analyzed through factor analysis and discriminant analysis, demonstrating that the behavioral biases and entrepreneurial intention predicted in the literature are present in the investigated sample. The propensity to entrepreneurship, along with the researched sample, is manifested fundamentally in young men who have already had some experience with the financial market, through financial products. In addition, it was verified the importance of the formation and schooling of the father figure in the propensity to undertake of the young person.

KEYWORDS: *Risk Aversion, Creation of New Business, University Entrepreneur, University education, Profile Entrepreneur.*

Submetido: 21/09/2022

Revisões Requeridas: 24/02/2023

Aceito: 24/03/2023

Publicado: 30/04/2023

1 INTRODUÇÃO

A “Hipótese de Mercados Eficientes” (HME) assegura que o valor de um ativo é resultado do entendimento consensual dos participantes com informações simétricas com relação ao desempenho esperado do ativo em questão (VAN HORNE, 1998). A HME foi elaborada por Fama (1963 e 1965) e Samuelson (1965) que compartilhavam a premissa da racionalidade ilimitada dos agentes financeiros (AMINIMEHR et al., 2022).

O entendimento dos principais pressupostos da teoria de finanças sustentou as análises fundamentalistas realizadas no mercado financeiro ao longo do século XX (ANACHE; LAURENCEL, 2013).

Ao assumir a HME, os fundamentos da hipótese se baseiam na noção de que o processamento ótimo dos dados disponíveis no mercado e as informações a serem consideradas permitem ao indivíduo maximizar o alcance os resultados esperados (HUBÁČEK; ŠÍR, 2022). Portanto, os tomadores de decisões atuam de acordo com a

teoria da utilidade esperada, gerando expectativas não enviesadas sobre eventos futuros (HIRSHLEIFER, 2015).

Em termos teóricos, a HME tem três versões de Fama (1970), forte, semi-forte e fraca para a hipótese. Em paralelo ao desenvolvimento teórico em torno da HME, é fato que as evidências sobre crises financeiras internacionais também levaram a novos desenvolvimentos e mecanismos prudenciais, amplamente conhecidos na literatura científica e publicações de mercado e institucionais .

Pereira e Urpia (2011) e Dima, Dima e Ioan (2021) consideram que os eventos mais recentes como a crise do mercado imobiliário em 2008 e as condições impostas pela pandemia de Covid-19 fomentaram questionamentos na comunidade científica a respeito de princípios teóricos da HME. Inclusive, autores como Adams e Finn (2006), defendem que a HME se altera após o ocorrido em 2000, e aproveita para elaborar uma crítica às premissas de racionalidade ilimitada na tomada de decisão.

Nesse contexto, a teoria das Finanças Comportamentais surge como uma alternativa à busca de respostas a situações práticas que ocorrem no mercado financeiro e que permeiam o contexto de decisão de agentes econômicos.

Enquanto alternativa, a abordagem das finanças comportamentais não consiste em substituir os pressupostos da teoria tradicional, como discutido no trabalho de Ferreira (2008), mas incluir aspectos da psicologia para explicar situações práticas que não são contempladas na teoria econômica tradicional.

No contexto das finanças comportamentais, portanto, agentes econômicos com pré-disposição a manifestar uma intenção empreendedora, como definida por exemplo em McMullen e Shepherd (2006), se comportam de uma forma que viola as condições de otimização baseadas na alocação de recursos segundo o risco e o retorno.

Quando se elege o indivíduo enquanto unidade de análise e quer-se entender o que o influencia em termos de constituição de um empreendimento, as abordagens das finanças comportamentais buscam isolar públicos com potencial econômico como os universitários .

De acordo com Ferreira (2008), os estudos do comportamento econômico dos indivíduos não só passaram a integrar a grade curricular de universidades norte-americanas e europeias, com pesquisas, congressos anuais, workshops, sendo criado, inclusive, o periódico *Journal of Economic Psychology*, como também foram premiados pesquisadores nessa área com dois prêmios Nobel, sendo o mais recente outorgado em 2002 à Amos Tversky, juntamente com Daniel Kahneman, responsáveis por desenvolver a teoria do prospecto, linha de pesquisa que analisa o processo decisório.

No Brasil, ainda de acordo com Ferreira (2008) e Bogoni, Guarise, Almeida e Hein (2021) as Finanças Comportamentais são a parte da Psicologia-Econômica que apresenta um campo de expressivo crescimento já no fim do século XX. Observa-se, dentro da pesquisa em finanças comportamentais, que o comportamento das pessoas não é totalmente racional, durante todo o tempo. Por essa razão, os preços se desviam dos valores razoáveis ou as escolhas em termos da psicologia da poupança, do investimento, da dívida e da tomada de decisão seguem uma atitude diante do risco, que é diferente da estabelecida pela HME .

Com relação a aplicação ou teste das hipóteses de comportamento segundo as finanças comportamentais, boa parte das pesquisas realizadas no Brasil e no exterior utilizam o público universitário como base para coleta de informações e estudos.

Castro Júnior e Famá (2002) utilizaram estudantes de graduação em Administração com o objetivo de verificar se as decisões de investimento são

influenciadas pelas percepções pessoais a respeito do risco. Os autores não só concluíram que as percepções pessoais influenciavam as decisões, mas também perceberam que eram percepções diferenciadas entre si e que as decisões tomadas em relação ao risco diferiram da forma racional.

Silveira-Martins, Daneluz, Müller e Leite (2018) apresenta o empreendedor como o indivíduo que opera e/ou inicia um negócio para realizar um projeto pessoal ou uma ideia, assumindo riscos e responsabilidades. Morgan et al. (2016) avaliam o Risco estratégico e natural no empreendedorismo, buscando examinar indivíduo em um ambiente que lhe permitam serem empreendedores, os achados da pesquisa demonstram que os resultados alcançados pelos empreendedores são provenientes de suas opções e decisões. Gu (2023) avaliou o impacto do excesso de confiança dos gerentes de empresas em um mercado emergente, avaliando o impacto nas possibilidades de promover chances de explorar novas oportunidades. Os resultados demonstram que o do excesso de confiança tem um impacto negativos no empreendedorismo e na lucratividade das empresas estudadas.

Ahmed, Khattak e Anwar (2022) investigam a influência de cinco grandes traços de personalidade nas intenções empreendedoras em estudantes universitários paquistaneses. Os resultados encontrados evidenciam a existência de uma associação significativa entre a aversão ao risco e a intenção empreendedora. Gimenez-Jimenez et al. (2022) avaliaram o impacto da aversão ao risco e da cultura em nível país no processo dos estudantes empreendedores iniciantes no processo de empreender. Com os resultados destacam-se que para o gênero feminino as percepções de comportamentos de risco estão associadas a menos progresso no processo de empreender. Considerando o vínculo entre as Finanças Comportamentais e as decisões a respeito dos riscos (AHMED et al., 2022), tem-se o risco como um fator comum entre as teorias das Finanças Comportamentais e o Empreendedorismo.

No Brasil, é crescente o número de empreendedores jovens, que criam seus negócios por necessidade ou oportunidade e é destacável o impacto que a ação empreendedora tem causado no plano de carreira desses jovens (SILVA; SILVA, 2019; SOUZA-E-SILVA; STELLA, 2015; GOMES; SILVA; ANJOUR; AÑES, 2014.). De acordo com a pesquisa do Global Entrepreneurship Monitor (GEM), sobre o empreendedorismo no Brasil, publicada em 2013, o sonho de abrirem suas próprias empresas já superou a pretensão dos jovens brasileiros de terem uma carreira em empresas tradicionais (43,5% contra 24,7%) (SOUZA-E-SILVA; STELLA, 2015). Ainda de acordo com os autores, mesmo que a atividade empreendedora é vista com potencial de carreira para todos os indivíduos, sem mensuração de idades, ela tem chamado atenção pela participação dos jovens.

Dolabela (2000) considera que atividades como a capacidade de inovar, perseverar, assim como o convívio com a incerteza e com o risco são elementos indispensáveis ao empreendedor nas formas de percepção do mundo e de si mesmo. Portanto, é possível relacionar os pressupostos das Finanças Comportamentais ao ato de empreender.

Destaca-se que há poucos estudos direcionados aos temas de empreendedorismo e finanças comportamentais no país, e não há estudo que tem por objetivo analisar a correlação entre a propensão de universitários em empreender a partir das finanças comportamentais em uma universidade que esteja situada em um conceituado polo industrial, cenário propício ao desenvolvimento da atividade empreendedora.

Dessa maneira, com o objetivo de avaliar por meio das finanças comportamentais a propensão de empreender do público universitário, que representa boa parte das pesquisas relacionadas ao tema, toma-se por base alunos de graduação da Faculdade de Ciências Agrárias e Veterinárias da Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho” (Câmpus de Jaboticabal-SP).

O alcance deste objetivo geral está sustentado por três objetivos específicos: i) demarcar as teorias do empreendedorismo e finanças comportamentais; ii) identificar características do perfil do empreendedor; iii) construir um questionário para levantamento das informações.

O presente trabalho está organizado em mais quatro seções além da Introdução. A segunda seção é uma revisão de literatura, fundamental para compreensão dos temas abordados e entender como ambos se relacionam. A terceira seção apresenta os procedimentos metodológicos que delimitaram a pesquisa e os resultados. Na quarta seção são apresentados os resultados e discussões da pesquisa. As considerações finais são apresentadas na quinta seção.

2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

Esta seção, inicialmente, elucida as principais definições de empreendedorismo, apresenta o empreendedorismo no âmbito universitário, traz uma abordagem do tema finanças comportamentais e, por conseguinte, uma associação entre finanças comportamentais e empreendedorismo, analisando a interação entre os dois temas.

2.1 Empreendedorismo e a universidade

Montanye (2006) apresenta uma revisão crítica da literatura para definir o empreendedorismo como *a process by which individuals acquire ownership (property rights) in economics rents of their creation*. (p. 549). Na tradição Schumpeteriana, Kirzner (1973) fez um importante avanço teórico sobre as características e comportamento do empreendedor, ressaltando a capacidade de reação e o estado de alerta. Klein (2008) expõe conceituações para o termo de acordo com três propósitos: i. ocupacional que é liderado pelas políticas públicas ativas para promover a empregabilidade; ii. estrutural que é fomentado nos estudos da firma e das cadeias produtivas para criação de unidades de negócio ou novas firmas; iii. a terceira acepção do termo é uma função com base em atributos e qualidades dos indivíduos de acordo com as análises elaboradas por diversos autores, em particular, austríacos que se dedicaram ao estudo do tema. Os atributos incluem capacidade refinada de julgamento sobre possibilidades frente a incerteza. Para Earl (2007) empreendedor é quem estabelece conexões entre as várias formas de riqueza para gerar oportunidades lucrativas frente à incerteza, criadas pela inovação, oriunda da mentalidade empreendedora (CANIN; EDRALIN, 2016, p.115).

O tipo de empreendedor é definido por Brändle, Berger, Gola e Kuckretz (2018) de acordo com sua eficácia na exploração de oportunidades, que ele mesmo venha a criar ou aproveitar. A eficácia depende da identidade social que define as crenças e a capacidade de monetizar suas ações ou atividades. Os indivíduos são divididos em três grupos no estudo acima: i. *darwinistas* que empreendem com muita eficácia com foco exclusivo na acumulação de capital; ii. comunitários que se organizam a partir dos valores de cooperação em função da fragilidade de seus grupos sociais; iii. missionários que se identificam e agem espontaneamente por causas humanitárias. Os dois primeiros grupos

conseguem gerar maior eficácia e êxito em suas ações empreendedoras, enquanto para o terceiro grupo, os resultados alcançados não sustentam a criação de negócios, mas esse grupo se perpetua em sua busca humanitária.

Universidades acrescentam ao empreendedorismo seus papéis de centro de educação, de ambiente de pesquisa e de agências universitárias de inovação¹. Além de amparar os processos de patentes e transferência de tecnologias, novos modelos acolheram ações organizadas para: i. criação de Spin-offs; ii. desenvolvimento de pesquisadores – empreendedores que se profissionalizam através da transferência de tecnologia; iii. elaboração de conteúdos de ensino integrados ao setor privado (SIEGEL; WRIGHT; LOCKETT, 2007; IGLESIAS-SÁNCHEZ; JAMBRINO-MALDONADO; VELASCO; KOKASH, 2016).

Walter e Block (2016) conectam o processo de decisão para explorar uma oportunidade a partir das crenças dos indivíduos com a educação para ampliar o conhecimento tácito. A educação para o empreendedorismo envolve a preparação de estudantes criar mentalidades afinadas com o *modus operandi* da liderança e desenvolver habilidades necessárias ao criar laboratórios sociais para simular a experiências da “vida em negócios” (HASAN; KHAN; NABI, 2017).

A interação entre ensino e empreendedorismo levou a expressões como Educação Empreendedora (EE). Sob esse ideário constatou-se que o empreendedorismo é afetado pelas habilidades, competências e disposições individuais que podem ser moldadas pela educação (ANATB; RECTOR; LEITE, 2018; MARESCH; HARMS; KAILER; WIMMER-WURM, 2016). A educação empreendedora inclui cursos sobre a criação e desenvolvimento de empresas e programas complementares destinados a promover o espírito empreendedor (IGLESIAS-SÁNCHEZ *et al.*, 2016).

O modelo acadêmico empreendedor nas universidades brasileiras é uma síntese das variantes europeias e americanas, pois alguns pesquisadores importaram mecanismos de transferência de tecnologia e adaptaram às circunstâncias brasileiras (ETZKOWITZ; MELLO, 2004). De início, esses projetos eram de pequena escala, não oficiais e isolados, mas logo alcançaram apoio em empresas e governos. Apesar das resistências os iniciadores desses projetos ganharam força por meio da formação de redes que atravessaram as instituições (BERLIK; MURALIDHAR, 2017).

Finanças comportamentais e o empreendedorismo

Uma questão-chave ao ambiente econômico decorre dos mercados financeiros, eficientes ou não, no sentido de se verificar se as decisões econômicas levam em conta todas as informações disponíveis e se as decisões são ajustadas instantaneamente, à medida que novas informações são descobertas (BIRD; DU; WILLETT, 2017).

A Hipótese do Mercado Eficiente baseia-se na ideia de que a maioria os agentes financeiros, ou pelo menos a maior parte do mercado, são racionais no processamento de informações (BANERJI; KUNDU; ALAM, 2022). As finanças comportamentais, porém, estudam como as pessoas agem aquém do ideal proposto pela hipótese eficiente e como os mercados são, até certo ponto, ineficientes (HIRSHLEIFER, 2015).

Kahneman e Tversky (1979) deram início a uma versão oposta às finanças tradicionais: a Teoria do Prospecto (BERLIK; MURALIDHAR, 2017). Posteriormente, em 2002, esses autores foram laureados com o Prêmio Nobel de Economia (BERLIK; MURALIDHAR, 2017; BOGONI; GUARISE; ALMEIDA; HEIN, 2021).

¹ Agências de Inovação são uma característica das três universidades estaduais, UNESP, USP e UNICAMP do Estado de São Paulo.

Na nova versão, os autores consideraram as anomalias do mercado advindas da diferença entre o comportamento das pessoas e o comportamento idealístico proposto pela HME. Com base nos fundamentos da psicologia comportamental os autores elaboraram um modelo capaz de explicar as anomalias (Teoria do Prospecto) que ganhou notoriedade ao criticar a teoria neoclássica e, ao mesmo tempo, ser uma alternativa para a tomada de decisão sob risco (BERLIK; MURALIDHAR, 2017).

A teoria das finanças comportamentais foi desenvolvida a partir da acumulação de evidências empíricas contraditórias à HME, sendo assim, uma vertente do pensamento cético, passando a estudar a influência da psicologia sobre o comportamento dos profissionais financeiros e o subsequente efeito sobre os mercados (BIANCHI; PANTANELLA; PIANESE, 2015). Ou seja, procura descrever como as decisões são efetivamente tomadas a partir de uma visão integrada, em vez de se guiar pelo ponto de vista estritamente racional (LEAL, 2015).

No quadro 1 apresentam-se as heurísticas da teoria comportamental em finanças, que são comportamentos reproduzidos nas tomadas de decisões (BERLIK; MURALIDHAR, 2017; BANERJI; KUNDU; ALAM, 2022).

Quadro 1: Dimensões das Finanças Comportamentais

Heurística	Definição
Representatividade	São decisões baseadas em dados ou informações pessoais pré-concebidas (TVERSKY; KAHNEMAN, 1974).
Disponibilidade	É a tomada de decisões influenciadas apenas pelo conhecimento disponível imediato na memória do agente tomador, sem examinar outras possibilidades ou alternativas (TVERSKY; KAHNEMAN, 1974).
Excesso de Confiança	Representa o otimismo exagerado nas decisões financeiras, ou seja, quando a habilidade de prever eventos de mercado é superestimada, ou ainda, quando os julgamentos são autoconfiantes, subestimando riscos (ANACHE; LAURENCEL, 2013; BANERJI; KUNDU; ALAM, 2022; NOBRE; MACHADO; NOBRE, 2022).
Ancoragem	É quando decisões são tomadas a partir de associações com estereótipos formados e da desconsideração de informações relevantes (TVERSKY; KAHNEMAN, 1974).
Efeito Manada	Agentes com as mesmas percepções escolhem a mesma direção, ou seja, são influenciados por seus vieses psicológicos a ponto de executarem a mesma decisão, gerando uma mania. Essa mania está representada pelo efeito manada (ANACHE; LAURENCEL, 2013; BANERJI; KUNDU; ALAM, 2022).
	Indivíduos tendem a supervalorizar eventos

Certeza	considerados certos e subvalorizar um evento considerado apenas provável (ANACHE; LAURENCEL, 2013).
Reflexão	Agentes apresentam um comportamento de aversão ao risco no domínio dos ganhos e de propensão ao risco no domínio das perdas (ANACHE; LAURENCEL, 2013).
Isolamento	Agentes tendem a não escolherem opções em comum entre alternativas, concentrando-se apenas no que as diferenciam, ou seja, descartam componentes compartilhados por todas as probabilidades em consideração (ANACHE; LAURENCEL, 2013).

Fonte: Elaborado pelos autores

Quando os comportamentos que se enquadram nas heurísticas são percebidos, pode-se partir do pressuposto que as escolhas observadas contêm a presença de vieses comportamentais (BERLIK; MURALIDHAR, 2017).

A pesquisa em finanças comportamentais abrange uma variedade de tópicos, como o excesso de confiança, o otimismo, o pânico, a ilusão de controle, o *status quo*, a ilusão do dinheiro, o apego, a aversão à perda, a recuperação, o conservadorismo e até mesmo o narcisismo (RAMIAH; XU; MOOSA, 2015; BANERJI; KUNDU; ALAM, 2022). Entre os beneficiados dessa abordagem está o estudo do comportamento relacionado a finanças, particularmente útil para fornecer informações sobre o empreendedorismo (NEAȚU; IMBRIȘCĂ, 2015; NOBRE; MACHADO; NOBRE, 2022).

Considerando, como exemplos, o excesso de confiança e o otimismo, os indivíduos empreendedores que são excessivamente confiantes em suas habilidades também tendem a ser otimistas sobre o desempenho de suas empresas (HIRSHLEIFER, 2015; NOBRE; MACHADO; NOBRE, 2022). Além disso, o excesso de confiança e o excesso de otimismo podem servir de encorajamento aos indivíduos avessos a riscos a realizarem projetos mais arriscados ou inovadores, ou seja, o lado positivo do otimismo e da confiança para o âmbito do empreendedorismo é encorajar os empreendedores a se empenharem na realização dos seus projetos (HIRSHLEIFER, 2015).

O comportamento do indivíduo e a tomada de decisões muitas vezes são distorcidos por tipos diferentes de heurísticas e tendências, onde certos tipos parecem ser bastante emblemáticos para o comportamento empreendedor, fazendo com que o entendimento dessas tendências e heurísticas seja útil na tomada de decisões pelos empreendedores (NEAȚU; IMBRIȘCĂ, 2015). Ainda segundo os autores, isso é, em parte, devido ao fato de que a exploração de oportunidades de negócios normalmente exige que os empreendedores tomem decisões em situações complexas sem conhecer inteiramente todas as probabilidades ou todos os fatos relevantes de um evento futuro que possa vir a ocorrer.

Estudos significativos como o conceito de racionalidade limitada, tendências de julgamento, seguimento de regras, normas sociais e evolução foram aproveitados com evidências crescentes nas pesquisas sobre o comportamento empreendedor e em finanças, com muitas aplicações empresariais. Consegue-se assim explicar situações aparentemente irracionais e imprevisíveis realizadas por indivíduos, em geral

empresários, especialmente quando se encontram em situações de incerteza, risco, ou de informações incompletas (NEAȚU; IMBRIȘCĂ, 2015).

O modelo de finanças comportamentais aceita a possibilidade de que os participantes do mercado, incluindo os empreendedores, cometem erros nas suas ações, erros cognitivos (RAMIAH; XU; MOOSA, 2015), e desafia a visão tradicional das finanças, procurando explicar não apenas a forma como as pessoas de fato tomam decisões financeiras, mas também como essas decisões podem ser melhoradas (LEAL, 2015).

3 METODOLOGIA

O presente trabalho avaliou variáveis das finanças comportamentais que expressam a propensão de empreender nos alunos de graduação. Utiliza-se uma pesquisa de natureza aplicada que tem o objetivo de adquirir conhecimentos para usos específicos Gil (2008). Os dados provêm dos graduandos dos cursos de Administração, Ciências Biológicas, Engenharia Agrônoma, Medicina Veterinária e Zootecnia, da Faculdade de Ciências Agrárias e Veterinárias (FCAV) da Universidade Estadual Paulista, de Jaboticabal.

O objetivo metodológico adotado é descritivo e a forma da abordagem do problema é quantitativa. Isso porque a obtenção de respostas é dada de forma estruturada (através de questionário, presente na documentação suplementar); as técnicas de análise serão dedutivas e orientadas pelos resultados generalizáveis (em que uma amostra representa a população total) (GIL, 2008).

Para realizar a consulta da revisão bibliográfica foram utilizadas a plataforma Scopus, do portal de periódicos CAPES e do Google Acadêmico, sendo para esse último as referências foram filtradas na medida em que constavam na base Webqualis, com preferência aos artigos publicados em revistas de categorias A1, A2, B1, B2 das áreas de Administração e Psicologia, no período de 2015 a 2018.

O universo amostral são os estudantes de graduação da FCAV. Criada em 1966 e localizada na cidade de Jaboticabal, no interior do Estado de São Paulo, a Faculdade conta com treze departamentos responsáveis pelas atividades acadêmicas de cinco cursos de Graduação, de onze Programas de Pós-Graduação e cursos técnicos no Colégio Técnico Agrícola (FCAV, 2018).

A população contém 1.554 alunos matriculados em 2018 nos cinco cursos de graduação da FCAV. O instrumento da pesquisa, questionário, foi elaborado a partir da literatura revisada. Com base na população estabeleceu-se um nível de confiança de 90% e erro amostral de 5%. Com isso alcançou-se a amostra necessária com 230 graduandos. A pesquisa é feita com amostragem aleatória simples (onde não existem restrições que impedem a participação de nenhum indivíduo) e variáveis categóricas.

Segundo Gil (2008), o questionário pode ser definido como a técnica de investigação composta por questões que são submetidas a pessoas para obtenção de informações sobre conhecimentos, comportamento presente ou passado, expectativas, interesses, valores e crenças. Ainda de acordo com o autor, as respostas a essas questões submetidas “irão proporcionar os dados requeridos para descrever as características da população pesquisada”.

O questionário foi composto por questões fechadas. Os respondentes escolhem uma dentre as alternativas disponíveis. Esse instrumento de coleta foi disponibilizado como documento suplementar ao artigo.

O período de aplicação das questões aos alunos foi entre os meses de Agosto e Outubro de 2018. Todo o processo de coleta das respostas foi obtido pelo envio de e-mails aos estudantes, com o auxílio da Seção Técnica de Graduação da universidade para o alcance da amostra esperada.

Quando elaborado, para melhor análise das informações coletadas, o questionário foi organizado em três categorias. A primeira, a Avaliação socioeconômica e Perfil foi composta por questões a respeito de gênero e curso, bem como questões acerca de renda e escolaridade,

permitindo traçar um panorama sobre as condições socioeconômicas dos estudantes, assim como os conhecer o suficiente para identificar características em seus perfis que contribuem ao ato de empreender.

O histórico familiar pode influenciar a reflexão do indivíduo entre procurar emprego ou empreender. A origem dos influenciadores (família) também é relevante em função do aprendizado tácito que possibilita aos sucessores. Além disso, o suporte familiar pode ser encorajador nessa fase inicial de avaliação quanto a uma possível decisão. Essas influências favorecem o desenvolvimento de atributos individuais (KLEIN, 2008; WALTER; BLOCK, 2016).

A segunda parte, a Avaliação comportamental, possibilitou utilizar as respostas das questões para discernir as tomadas de decisões dos estudantes, bem como separá-los em dois grupos, um que demonstram comportamentos que propiciam ao empreendedorismo e outro com menor possibilidade de empreender (BERLIK; MURALIDHAR, 2017). O conjunto de questões dessa parte avalia a forma de pensamento sobre um investimento e o risco associado (KIRZNER, 1973). Leva em conta tanto valores objetivos de possibilidades para apreciação do entrevistado, quanto uma valoração subjetiva do risco frente a possibilidade de perda dada a condição econômica que o sustenta (NEAȚU; IMBRIȘCĂ, 2015).

Por fim, a terceira parte, Intenção Empreendedora, objetivou reconhecer os alunos de graduação que transitam do comportamento para uma intenção de empreender. A intenção foi construída a partir de componentes que o indivíduo valoriza para tomar suas próprias decisões e conexões (EARL, 2007), como: as expectativas dos seus entes sobre sua carreira; sua autoavaliação da competência e do grau de confiança que deposita em suas habilidades (BRÄNDLE; BERGER; GOLA; KUCKRETZ 2018; NOBRE; MACHADO; NOBRE, 2022); a influência da relação de ensino – carreira promovida pela Universidade, grau de escolaridade na família e experiência com aplicações financeiras, esta última que revela o papel do plano de poupança em função de uma possível estratégia (HIRSHLEIFER, 2015). Thomas e Subhashree (2020) ainda destacam que alfabetização financeira e empreendedorismo estão positivamente correlacionados, sendo ela uma das competências gerenciais mais cruciais na criação e desenvolvimento de empreendimentos empresariais.

As respostas das três partes do questionário foram analisadas e transformadas em fatores para serem correlacionadas através do programa estatístico SPSS (*Statistical Package for the Social Sciences*). Com o SPSS foi feita também a análise discriminante para avaliar a existência de fatores, ou respostas, que tornam os estudantes de graduação mais propensos a empreender.

O método do trabalho foi análise fatorial exploratória, utilizada para identificar o perfil da propensão para empreender, a partir dos pressupostos da análise fatorial, direcionando assim os resultados ao segundo objetivo específico. Em adição, empregou-se a análise discriminante foi utilizada para verificar as variáveis significativas para segregar os jovens da amostra pesquisada em função da intenção empreendedora e dos vieses comportamentais o que permitiu direcionar os resultados ao objetivo do estudo.

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Neste Esta seção do trabalho foi dividida em duas etapas. Na primeira foi feita a demonstração e análise das informações levantadas pelas três partes do questionário. Já na segunda, foram feitas considerações sobre a propensão ao empreendedorismo da amostra de alunos selecionada para o estudo.

4.1 Avaliação socioeconômica e perfil

A maior contribuição com o trabalho foi dos alunos pertencentes ao sexo feminino, representando 54,8% do total (126 alunos). Como o público-alvo eram os

alunos dos cinco cursos de graduação, estes alunos foram questionados a respeito dos cursos que faziam parte. Assim, a Administração e Engenharia Agrônômica foram os cursos que mais compuseram a amostra, representando, juntos, mais de 50%, seguidos pelos cursos de Ciências Biológicas (16,1%), Zootecnia (15,2) e Medicina Veterinária (9,6%).

As idades dos alunos variaram entre 18 e 29 anos, sendo a grande maioria entre as idades de 18 e 25 anos, representando mais de 90% do total. Além disso, apenas 6,5%, responderam já possuírem diploma universitário, visto que a maior parte desses jovens estão cursando o primeiro curso superior.

A maior parte da amostra é composta por estudantes que tiveram o ensino fundamental e o ensino médio cursado completamente em escolas particulares. O número de estudantes que cursaram o ensino fundamental em escolas públicas é equivalente a 34,3% do total, e os que estudaram o ensino médio completo em escolas de ensino público somam 81 de 230, 35,2% do total. Números inferiores aos 46,1% e 60%, que representam, respectivamente, a parcela de estudantes de ensino fundamental e médio particular.

Para análise do perfil dos alunos e da situação socioeconômica, também foram feitas questões sobre a escolaridade dos seus pais, demonstrando que 28,7% e 33%, respectivamente, dos pais e das mães concluíram o ensino médio. É importante destacar o número de pais (35,22%) e mães (40,00%) que concluíram o ensino superior.

De acordo com o IBGE (2017) sobre a escolaridade no Brasil, menos de 5% dos jovens brasileiros possuem pais e mães com ensino superior. 26,9% dos Pais dos alunos e 30% das Mães, ambos os valores em comparação ao total, possuem ensino superior. Portanto, a amostra de alunos representa uma distinta parcela da população brasileira em relação à escolaridade formal dos pais.

Ainda de acordo com o IBGE (2017) a maioria dos jovens com a mesma idade dos alunos respondentes das questões conciliam trabalho e estudo. Neste estudo, 64,5% estudantes responderam que não trabalham.

Quando questionados se alguém da família possui algum negócio, 95 estudantes, ou seja, 41,3% responderam que não. O restante, 58,7% alegaram que algum representante da família possui negócio próprio.

Dentro do conjunto de perguntas da primeira parte do questionário, foram dadas alternativas de escolha sobre as pretensões após os alunos se formarem. Mais de uma alternativa poderiam ser escolhidas e a opção de “Começar meu próprio negócio” não foi a preferida, conforme apresentado na Tabela 1.

Tabela 1: Planejamento após se formar.

Alternativa	Participação da Amostra	%
Continuar estudando	123	53,5%
Começar meu próprio negócio	44	19,1%
Trabalhar em empresa da família	16	7,0%
Ser funcionário no setor privado	150	65,2%
Ser funcionário no setor público	85	37,0%
Eu não sei	15	6,5%

Fonte: Elaborado pelos autores

Todavia, quando interrogados sobre a vontade própria de se tornarem um empreendedor, 77% responderam positivamente, isto é, tem vontade ou já consideraram essa alternativa para sua vida profissional.

4.1.1 Avaliação comportamental

A maior parcela das respostas foi negativa quanto à realização de investimentos em algum ativo financeiro da economia, pois 63,5% disseram nunca terem investido em ações, debêntures, quotas de fundos de investimento ou caderneta de poupança. Do total, 7% dos alunos compõem o percentual dos que disseram nunca terem investido, mas que possuem interesse em fazê-lo, o que demonstra uma baixa alfabetização financeira, competência crucial ao empreendedor, segundo Thomas e Subhashree (2020).

A maioria dos que investem assumiram não possuir planejamento, mas 8,7% disseram investir em determinada estratégia. Caderneta de Poupança e Câmbio são as duas exceções, pois se apresentam como os ativos mais conhecidos entre as opções estabelecidas.

Tendo em vista os aspectos comportamentais e sua importância no processo de tomada de decisão sob incerteza, foram oferecidas aos respondentes algumas alternativas hipotéticas de investimentos, a fim de identificar a presença de vieses comportamentais em suas escolhas.

O Quadro 2 representa uma das quatro questões, com uma opção a ser escolhida.

Quadro 2-Questão de viés comportamental

<p>Primeira opção 80% de chances de ganhar R\$ 4.000,00 e 20% de chances de ganhar R\$0,00</p>	<p>Segunda opção 100% de chances de ganhar R\$ 3.000,00</p>
--	---

Fonte: Elaborado pelos autores

O estudo constatou que 81,7% optaram pela segunda opção, sinalizando a presença de um viés comportamental e não uma decisão com base na racionalidade. Os respondentes optaram por um comportamento de aversão ao risco, visto que a opção de maior escolha apresenta 100% de certeza quanto ao ganho. Esse resultado comprova a heurística do efeito certeza, visto que os indivíduos tendem a subvalorizar um evento considerado apenas provável (Primeira opção) e supervalorizar eventos vistos como certos (Segunda opção) (ANACHE; LAURENCEL, 2013).

Mais três questões com alternativas hipotéticas foram analisadas e as opções escolhidas pelos estudantes foram de acordo com o Quadro 3.

Quadro 3: Heurísticas no viés comportamental

Questão	Alternativa	% de respondentes
Questão 2	20% de chances de ganhar R\$4.000,00 e 80% de chances de ganhar R\$0,00	49,6%
	25% de chances de ganhar R\$3.000,00 e 75% de chances de ganhar R\$0,00	50,4%
Questão 3	80% de chances de perder R\$4.000,00 e 20% de chances de perder R\$0,00	84,8%
	100% de chances de perder R\$3.000,00	15,2%
Questão 4	20% de chances de perder R\$4.000,00 e 80% de chances de perder R\$0,00	58,7%
	25% de chances de perder R\$3.000,00 e 75% de chances de perder R\$0,00	41,3%

Fonte: Elaborado pelos autores

Percebe-se que a maioria dos respondentes ainda preferem a opção de maior certeza quanto ao ganho na questão 2, mesmo que o percentual da alternativa de menor

certeza de ganho também seja alto. Conclui-se, portanto a presença do Efeito certeza, conforme definido por Anache e Laurencel (2013), também nessa pergunta, assim como na primeira.

Na terceira questão, que prevê, em vez de ganhos, perdas para os respondentes, observa-se uma alteração nos resultados em comparação as duas perguntas anteriores. 84,8% dos respondentes optam pelo risco no campo das perdas, o qual não admitiam no campo dos ganhos. Este resultado também demonstra viés comportamental dentro dos estudos de Kahneman e Tversky (1979), pois agora, diferentemente das escolhas anteriores, os agentes estão apresentando um comportamento propenso ao risco no campo das perdas, sendo essa mudança de comportamento conhecida como Efeito reflexão (ANACHE; LAURENCEL, 2013).

As questões 2 e 4 podem ser consideradas questões antagônicas, pois as probabilidades são idênticas, mas a questão 2 se refere a ganho e a questão 4 refere-se a perdas. Assim, as respostas dos entrevistados em uma questão deveriam representar o oposto da outra, mas vemos que isso não ocorre, o que, por si só, é um grande exemplo de viés na tomada de decisão por estes respondentes.

4.1.2 Intenção empreendedora

A Tabela 2 apresenta os resultados inerentes a intenção empreendedora dos jovens em que se verificou em uma escala Likert de 5 pontos a sua concordância quanto a capacidade e o interesse em empreender.

Tabela 2: Nível de Concordância sobre a capacidade e viabilidade de empreender.

Questão	Nível 1	Nível 2	Nível 3	Nível 4	Nível 5
Acredito na minha capacidade de começar um novo negócio	97	21	63	11	38
Para mim seria fácil começar um novo negócio	123	11	57	37	2
Posso identificar facilmente novas oportunidades de negócio	55	57	73	34	11
Empreender é a melhor maneira de aproveitar minha educação	64	66	54	31	15
Não vejo nenhum problema em iniciar um novo negócio	85	69	43	22	11

Fonte: Elaborado pelos autores

A amostra considerada para o estudo se mostrou negativa com as questões sobre a capacidade pessoal de se tornarem empreendedores e sobre a percepção de cada um da viabilidade de iniciar um novo negócio. Uma parcela dos alunos se mostrou pouco confiantes com a possibilidade e suas capacidades de empreenderem, mas vale ressaltar que esses a maioria dos alunos se sentem motivados por parentes e amigos a iniciar um novo negócio. Destaca-se também que mesmo que pouco confiantes com suas capacidades e com possibilidades de empreender, existe uma parcela que demonstra confiança em relação a suas capacidades e enxergam possibilidades de empreender, mesmo que sejam poucos estudantes.

Os resultados mostram que o número de estudantes que não possuem o real desejo de iniciar um negócio é maior do que os que possuem, mesmo que a parcela destes últimos seja grande.

Tanto as perguntas sobre a capacidade real de se tornarem empreendedores e a percepção dos alunos da viabilidade de iniciar um negócio novo, quanto às perguntas sobre o real desejo de iniciarem um negócio novo, colocam o comportamento dos

graduandos contrários ao comportamento dos indivíduos empreendedores descrito por Hirshleifer (2015) e Nobre, Machado e Nobre (2022), pois a confiança e o otimismo não encontrados nas respostas indicam, para o autor, que também faltará otimismo desses alunos na abertura de seus negócios, caso optem por empreender.

Além das questões na Tabela 2 na intenção empreendedora, verificou-se adicionalmente no mesmo questionário que nem todos os estudantes enxergam o empreendedorismo com mais vantagens do que desvantagens. É grande, porém, a parcela de alunos que iniciariam um negócio caso tivessem recursos, compondo 70% da amostra total.

4.2 Propensão ao Empreendedorismo

Questões foram construídas a fim de coletar informações que possam indicar a propensão ao empreendedorismo pelos alunos. Essas informações, providas das respostas ao questionário, foram analisadas acima, sempre observadas se são favoráveis ou não ao ato empreendedor.

A partir de uma Análise fatorial exploratória, é possível identificar se as variáveis observáveis possuem ligação, ou seja, quais dessas informações adquiridas através do questionário possuem relação entre si. Na análise, os testes de Kaiser Meyer-Olkin (KMO) e de Esfericidade de Bartlett têm como objetivo verificar se a aplicação da análise fatorial tem validade para as variáveis escolhidas. Para Hair, Black, Babin, & Anderson (2010) os valores aceitáveis para o teste KMO são entre 0,5 e 1,0, abaixo dessa média o teste é inaceitável. Ainda de acordo com os autores, a aprovação pelo teste de Bartlett se dá quando a significância é zero.

Foi realizado um teste de Análise fatorial exploratória com as respostas dadas as 10 questões da segunda parte do questionário, as questões da Avaliação Comportamental e a análise foi aprovada pelo KMO e pelo teste de Bartlett, tendo 0,783 para o primeiro e 0 de significância no segundo.

Conforme a Tabela 3 abaixo, as 10 respostas das questões foram reduzidas para 3 componentes. Portanto, todas as respostas são aproximadas dos componentes que possuem maior ligação.

Tabela 3: Matriz de componente rotativa da Avaliação comportamental.

Variáveis	Componente		
	1	2	3
FC2-Nível de conhecimento sobre Quotas de fundos de investimentos	,810		
FC1-Nível de conhecimento sobre Ações e Debêntures	,797		
FC6-Nível de conhecimento sobre Caderneta de poupança	,763		
FC4-Nível de conhecimento sobre Contratos de opções financeiras	,727		
FC5-Nível de conhecimento sobre Certificados de recebíveis e Letras de crédito	,725		
FC3-Nível de conhecimento sobre Câmbio (Moeda estrangeira)	,647		
Questão_3-Alternativa hipotética de investimento		,780	
Questão_4-Alternativa hipotética de investimento		,742	
Questão_1-Alternativa hipotética de investimento			,779
Questão_2-Alternativa hipotética de investimento			,543

Fonte: Elaborado pelos autores

“FC” representam as respostas às questões de conhecimento sobre os ativos financeiros e “Questão_1” até “Questão_4” são as informações sobre as hipóteses de investimentos oferecidas aos alunos de graduação.

Conforme observa-se, todas as “FC”s estão organizadas em um mesmo componente e as outras 4 informações também estão bem divididas. Isso demonstra que a parte do questionário que buscava saber sobre os vieses comportamentais dos alunos foi elaborada com eficácia, pois a solução ótima de organização apresentada pela matriz de componente rotativa está de acordo com a forma com que as questões foram apresentadas no questionário.

A mesma análise acima foi realizada para as questões sobre Intenção empreendedora, a terceira parte do questionário, e os resultados também foram aprovados pelos testes de KMO e de Bartlett. Além disso, houve a redução das 52 respostas para 11, sendo elas, divididas em uma sequência ótima feita pela matriz de componente rotativa.

Na sequência, a primeira análise discriminante foi feita com as informações obtidas pelo questionário através das perguntas sobre a Avaliação comportamental. A análise discriminante é uma técnica analítica que testa a hipótese de que a média de um grupo de variáveis independentes para mais grupos são iguais (HAIR; BLACK; BABIN; ANDERSON, 2010). Ainda segundo os autores, há um escore Z, encontrado automaticamente pelo software utilizado, que deve ser sempre positivo para que os fatores possam representar os grupos, pois se o Z é positivo isto indica que o fator está acima da média. Também deve-se levar em consideração a significância encontrada, visto que ela representa a discrepância daquele fator em relação aos outros e que quanto menor, mais representativo é este fator (HAIR *et al.*, 2010).

A Tabela 4 apresenta os testes de igualdades de médias de grupo da Avaliação comportamental.

Tabela 4: Testes de igualdades de médias de grupo da Avaliação comportamental.

Variáveis	Lambda de Wilks	Z	df1	df2	Sig.
FC1	1,000	,010	1	228	,919
FC2	,995	1,078	1	228	,300
FC3	,979	4,809	1	228	,029
FC4	,999	,263	1	228	,609
FC5	,995	1,158	1	228	,283
FC6	,981	4,331	1	228	,039
Questão_1	,999	,272	1	228	,602
Questão_2	1,000	,027	1	228	,869
Questão_3	,997	,727	1	228	,395
Questão_4	,979	5,009	1	228	,026

Fonte: Elaborado pelos autores

Pode-se perceber por meio da tabela que as variáveis FC3, FC6 e Questão_4 são as que mais discriminam os grupos, ou seja, o poder de diferenciação delas em relação ao grupo é superior, se comparado com as variáveis restantes, devido aos valores do score Z e das baixas significâncias, evidenciando os achados de Thomas e Subhashree (2020) destacando a relação positiva existente entre a alfabetização financeira e empreendedorismo.

No fim da análise discriminante da Avaliação comportamental tem-se que a FC6 e a Questão_4 representam todo o grupo de questões da segunda parte do questionário. Portanto, a questão FC6, que pergunta o nível de conhecimento e ou informações que os alunos têm sobre a caderneta de poupança, e a questão que oferece duas as alternativas hipotéticas de 80% de chances de perder R\$ 4.000,00 e 20% de chances de perder R\$ 0,00 ou 100% de chances de perder R\$ 3.000,00, são as duas perguntas que indicam a

propensão ao empreendedorismo dos estudantes dentro da Avaliação comportamental, conforme apresentado por Thomas e Subhashree (2020) e Hirshleifer (2015).

Os alunos dos cinco cursos de graduação que responderam terem conhecimento sobre a caderneta de poupança e escolheram a opção de 100% de chances de perder (tabela 3) R\$3.000,00 são mais propensos a serem empreendedores, pois são alunos que possuem um conhecimento prévio do mercado e que definiram sua escolha na hipótese de investimento através da análise das oportunidades, escolhendo a oportunidade vinculada a um risco percebido, porém, que é mais lucrativo do que a outra opção, valendo a pena segui-la (MOCELIN; AZAMBUJA, 2017).

O resultado pode ser explicado pela capacidade de julgamento e discernimento econômico desse público em formar expectativas em termos de valores esperados, como analisado por Kirzner (1973).

Tabela 5: Coeficientes de função de classificação da Avaliação comportamental.

	Expectativa 0	Expectativa 1
FC6-Nível de conhecimento sobre caderneta de poupança	1,395	1,684
Questão_4-Alternativa hipotética de investimento	1,380	,517
(Constante)	-2,457	-4,432

Fonte: Elaborado pelos autores

Quando realizada a análise discriminante das questões sobre intenção empreendedora também é possível verificar que os alunos que disseram que tornar-se empreendedor implica mais vantagens do que desvantagens. Se tivessem a oportunidade e recursos, gostariam de iniciar um negócio.

Observa-se, então, a presença de alunos com potencial empreendedor dentro da amostra de alunos escolhidos nos cursos de graduação, que procuram explorar uma atividade a partir de uma noção de eficácia como analisado por Brändle, Berger, Gola e Kuckretz (2018).

Por fim, foi realizado testes de igualdades de médias de grupo do perfil, apresentando as características de perfil e as condições socioeconômicas presentes nos estudantes que tem o interesse em empreender.

O gênero, a escolaridade do pai e a realização de investimentos em algum ativo financeiro da economia são questões fundamentais dentro do grupo das perguntas de Avaliação socioeconômica e Perfil. De acordo com a divisão entre as expectativas 0 e 1, realizadas anteriormente para o uso das respostas das questões pelo software, alunos do sexo masculino, que os pais possuem Pós-graduação e/ou mestrado e/ou doutorado e que já investiram seu dinheiro em algum ativo financeiro da economia são indivíduos mais propensos a empreender.

Uma pesquisa do GEM-*Global Entrepreneurship Monitor* de 2016, aponta que a alta renda familiar aliada à experiência da família com negócios, cria um cenário favorável ao empreendedorismo, a renda familiar pode ser relacionada com o grau de escolaridade do pai, influenciador nos resultados do trabalho, visto que o nível superior e especializações elevam o salário do trabalhador brasileiro (GEM, 2016).

O fato de que estudantes que já tiveram contato com algum ativo da economia serem mais propensos a empreenderem pode ser explicado através de estudos baseados na teoria da aprendizagem social (SLT ou *Social Learning Theory*), que detectaram a diferença de performance entre indivíduos que possuem e os que não possuem conhecimentos de mercado quando se trata de criar e gerir empresas, revelando que os

conhecimentos já adquiridos são aplicados nos negócios novos e úteis para bons desempenhos (SCHERER; ADAMS; WIEBE, 1989).

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O trabalho abrangeu um estudo realizado com estudantes de graduação, a partir de uma pesquisa, a fim de verificar a propensão desses alunos a empreender, tendo como base os pressupostos das finanças comportamentais.

Verifica-se a presença de *viéses* das finanças comportamentais no interesse em empreender dos alunos dos cinco cursos de graduação considerados, isto é, suas decisões sinalizam a presença de um viés comportamental e não de uma decisão com base na racionalidade. Desta forma, os alunos que possuem um perfil relacionado a esses *viéses* comportamentais, em específico os que dispõem de maior alfabetização financeira, são a parcela da amostra mais propensa a empreender.

Em relação ao comportamento desses estudantes, por exemplo, os alunos que aceitam assumir risco em hipóteses de investimentos são aqueles com maior propensão a começarem novos negócios. O mesmo acontece quando é considerada a intenção dos alunos em empreender, quando os estudantes que veem o empreendedorismo com mais otimismo e com mais vantagens são os mais propensos a iniciarem uma nova empresa.

O trabalho também pôde identificar, no tocante ao perfil dos alunos, que existem algumas características que os tornam mais inclinados a ação empreendedora. Conseguiu-se definir que o gênero, a escolaridade do pai e a realização de investimentos em algum ativo financeiro são fatores determinantes nas decisões da amostra considerada. Esses resultados devem ser levados para futuras investigações inclusive por coordenadores de escolas do ensino médio.

Através das respostas dos questionários foi possível entender que alguns aspectos presentes no comportamento dos alunos são preponderantes nas suas tomadas de decisões. E estes aspectos, que fazem parte da individualidade de cada graduando, mas que estão presentes em determinada parcela do grupo, também interferem nas suas ações empreendedoras.

O presente trabalho considerou uma amostra dentro de uma única universidade brasileira, portanto, o trabalho encontra uma limitação quanto a extrapolação desses resultados para outros contextos. Mas, está em simetria com aplicações internacionais o que permite a compreensão de comportamentos na realidade brasileira. Quase que finalmente, o presente trabalho aliou às contribuições das finanças comportamentais com aplicação metodológica para compreender o comportamento de jovens, possíveis empreendedores da FCAV, que ao criarem empresas poderão imprimir uma condução que pode ser antecipada pela identificação de um padrão de comportamento. Nessa linha, o acompanhamento pela instituição dos egressos fortalecerá as relações de ensino, pesquisa e empreendedorismo.

Sugere-se, finalmente, que novos estudos sejam realizados em outras instituições universitárias para que os resultados possam ser comparados, a partir da relação empreendedorismo e finanças comportamentais, entre estudantes universitários. Com isso, eleva-se a frequência de evidências e a quantidade de informações para que a relação complexa entre comportamento, empreendedorismo e finanças comportamentais possa ser melhor compreendida no Brasil.

REFERÊNCIAS

ADAMS, B.; FINN, B. **The story of behavioral finance**. New York: Universe Press, 2006.

AHMED, M. A.; KHATTAK, M. S.; ANWAR, M. Personality traits and entrepreneurial intention: The mediating role of risk aversion. **Journal of Public Affairs**, v. 22, n. 1, 6 fev. 2022.

AHMED, Z. et al. Mediating Role of Risk Perception Between Behavioral Biases and Investor's Investment Decisions. **SAGE Open**, v. 12, n. 2, p. 215824402210973, 19 abr. 2022.

AMINIMEHR, A. et al. A Comprehensive Study of Market Prediction from Efficient Market Hypothesis up to Late Intelligent Market Prediction Approaches. **Computational Economics**, v. 60, n. 2, p. 781–815, 14 ago. 2022.

ANACHE, M.; LAURENCEL, L. D. C. Finanças Comportamentais: Uma Avaliação Crítica da Moderna Teoria de Finanças. **Revista Cade**, v. 12, n. 1, p. 83-120, 2013.

ANATB, A.; RECTOR, R.; LEITE, E. El emprendimiento ¿actitud o como competencia del capital humano? Una mirada conceptual desde la universidad de holguín, cuba. **Holos**, v. 8, p. 109-137, 2018.

BANERJI, J.; KUNDU, K.; ALAM, P. A. The Impact of Behavioral Biases on Individuals' Financial Choices under Uncertainty: An Empirical Approach. **Business Perspectives and Research**, p. 22785337221098290, 24 maio 2022.

BERLIK, E.; MURALIDHAR, S. What's Your Risk Appetite? Helping Financial Advisors Better Serve Clients. **Journal of Personal Finance**, v. 16, n. 2, p. 20-36, 2017.

BIANCHI, S.; PANTANELLA, A.; PIANESE, A. Efficient Markets and Behavioral Finance: A Comprehensive Multifractional Model. **Advances In Complex Systems**, v. 18, n. 01, p. 1-29, 2015.

BIRD, G.; DU, W.; WILLETT, T. Behavioral Finance And Efficient Markets: What Does The Euro Crisis Tell Us? **Open Economies Review**, v. 28, p. 273-295, 2017.

BRÄNDLE, L.; BERGER, E.; GOLA, S.; KUCKERTZ, A. I am what I am: how nascent entrepreneurs' social identity affects their entrepreneurial self-efficacy. **Journal of Business Venturing Insights**, v. 9, n. 1, p. 17-23, 2018.

BOGONI, N.; GUARISE, M.; ALMEIDA, M.; HEIN, N. Alfabetização Financeira Versus Comportamento Financeiro: O Pagamento com Cartão de Crédito. **Revista Estudos e Pesquisas em Administração**, v. 5, n. 3, p. 7-24, 2021.

CANING, M. C. M.; EDRALIN, D. M. Innovation Management Strategies Of Four Pioneering Entrepreneurs From Camarines Sur, Philippines. **Abac Odi Journal Vision. Action. Outcome**, v. 3, n. 2, p. 1-17, 2016.

CASTRO JÚNIOR, F. H. F.; FAMÁ, R. As novas finanças e a teoria comportamental no contexto da tomada de decisão sobre investimentos. *Caderno de Pesquisas em Administração*, v. 9, n. 2, p. 25-35, 2002.

DIMA, B.; DIMA, Ş. M.; IOAN, R. Remarks on the behaviour of financial market efficiency during the COVID-19 pandemic. The case of VIX. *Finance Research Letters*, v. 43, p. 101967, nov. 2021.

DOLABELA, F. **Boa Idéia! E Agora?: Plano de Negócio o Caminho Seguro Para Criar e Gerenciar Sua Empresa**. São Paulo: Cultura Editores Associados, 2000.

ETZKOWITZ, H.; MELLO, J. M. C. D. The Rise Of A Triple Helix Culture: Innovation In Brazilian Economic And Social Development. *International Journal Of Technology Management & Sustainable Development*, v. 2, n. 3, p. 159-171, 2004.

EARL, P. **The entrepreneur as a constructor of connections**. In **Koppl, R. Austrian economics and entrepreneurial studies**. Bingley: Emerald Group, 2008.

FAMA, E. Efficient capital markets: a review of theory and empirical work. *Journal of Finance*, v. 25, n. 2, p. 383-417, 1970.

FERREIRA, V. R. M. **Psicologia econômica: como o comportamento econômico influencia nas nossas decisões**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

GIL, A. C. **Métodos E Técnicas De Pesquisa Social**. São Paulo: Atlas, 2008.

GIMENEZ-JIMENEZ, D. et al. Women entrepreneurs' progress in the venturing process: the impact of risk aversion and culture. *Small Business Economics*, v. 58, n. 2, p. 1091–1111, 21 fev. 2022.

GOMES, D. C.; SILVA, L. A. F.; ANJOUR, M. F. D.; AÑES, M. F. N. Empreendedorismo Jovem: da Escola para o mercado de trabalho. *Revista Holos* v. 30, n. 5, p. 324-334, 2014.

GU, W. Impact of Managers' overconfidence upon listed Firms' entrepreneurial behavior in an emerging market. *Journal of Business Research*, v. 155, p. 113453, jan. 2023.

HAIR J.; BLACK W.; BABIN, B.; ANDERSON, R. **Multivariate Data Analysis**. New Jersey: Prentice-Hall, 2010.

HASAN, S. M.; KHAN, E. A.; NABI, M. N. U. Entrepreneurial Education at University Level and Entrepreneurship Development. *Education & Training* v. 59, n. 8, p. 888-906, 2017.

HIRSHLEIFER, D. Behavioral Finance. *Annual Review of Financial Economics*, v. 7, p. 133 -159, 2015.

HUBÁČEK, O.; ŠÍR, G. Beating the market with a bad predictive model. *International Journal of Forecasting*, mar. 2022.

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). **Síntese De Indicadores Sociais: Uma Análise Das Condições De Vida Da População Brasileira**. Rio De Janeiro, 2017.

IGLESIAS-SÁNCHEZ, P. P.; JAMBRINO-MALDONADO, C.; VELASCO, A. P.; KOKASH, H. Impact Of Entrepreneurship Programmes On University Students. **Education & Training**, v. 58, n. 2, p. 209-228, 2016.

KIRZNER, I. **Competition and Entrepreneurship**. Chicago: University of Chicago Press, 1973.

KLEIN, P. Opportunity discovery, entrepreneurial action and economic organization. **Strategic Entrepreneurship Journal**, v. 2, n. 1, p. 175-190, 2008.

LEAL, C. C. Behavioral Finance and Investment Decisions. **Rae-Revista de Administração de Empresas**, v. 55, n. 1, 2015.

LIMA, E.; LOPES, R. M.; NASSIF, V.; SILVA, D. Opportunities to Improve Entrepreneurship Education: Contributions Considering Brazilian Challenges. **Journal of Small Business Management**, v. 53, n. 4, p. 1033-1051, 2015.

MARESCH, D.; HARMS R.; KAILER N.; WIMMER-WURM, B. The Impact Of Entrepreneurship Education On The Entrepreneurial Intention Of Students In Science And Engineering Versus Business Studies University Programs. **Technological Forecasting & Social Change**, v. 104, p. 172-179, 2016.

MOCELIN, D. G.; AZAMBUJA, L. R. Empreendedorismo Intensivo em Conhecimento: Elementos para uma Agenda de Pesquisas Sobre a Ação Empreendedora No Brasil. **Sociologias**, v. 19, n. 46, p. 30-75, 2017.

MONTAYNE, J. Entrepreneurship. **The Independent Review**. v. 10, n. 4, p. 547-569, 2006.

MORGAN, J. et al. Strategic and Natural Risk in Entrepreneurship: An Experimental Study. **Journal of Economics & Management Strategy**, v. 25, n. 2, p. 420-454, abr. 2016.

NEAȚU, A. M.; IMBRIȘCĂ, C. I. Entrepreneurship in Romania. A Behavioral Economics Perspective. **Annals of Faculty of Economics, University of Oradea, Faculty of Economics**, v. 1, n. 1, p. 95-105, 2015.

NOBRE, F. C.; MACHADO, M. J. DE C.; NOBRE, L. H. N. Behavioral Biases and the Decision-Making in Entrepreneurs and Managers. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 26, n. suppl 1, 2022.

PEREIRA, E. J. A.; URPIA, A. G. B. C. Hipótese dos Mercados Eficientes vis-à-vis Incerteza, Convenção e Especulação: por uma mudança de paradigma nos mercados financeiros. **Revista Pesquisa & Debate**, v. 22, n. 1, p. 135-155, 2011.

RAMIAH, V.; XU, X.; MOOSA, I. A. Neoclassical Finance, Behavioral Finance And Noise Traders: A Review And Assessment Of The Literature. **International Review of**

Financial Analysis, v. 41, p. 89-100, 2015.

SCHERER, R. F.; ADAMS, J. S.; WIEBE F. A. Developing Entrepreneurial Behaviors: A Social Learning Theory Perspective. **Journal of Organizational Change Management**, v. 2, n. 3, p. 16-27, 1989.

SIEGEL, D.; WRIGHT, M.; LOKETT, A. The rise of entrepreneurial activity at universities: organizational and societal implications. **Industrial and Corporate Change**, v. 16, n. 4, p. 489-504, 2007.

SILVA, J. A. B.; SILVA, M. S. V. Análise da Evolução do Empreendedorismo no Brasil no Período de 2002 A 2016. **Revista Estudos e Pesquisas em Administração**, v. 3, n. 2, p. 115-137, 2019.

SILVEIRA-MARTINS E.; DANELUZ, M. O.; MÜLLER, C. R.; LEITE, F. K. Habemus Cervesia: Bebendo da Fonte do Empreendedorismo. **Teoria e Prática em Administração**, v. 8, n. 1, p. 222-238, 2018.

SOUZA-E-SILVA, M. C.; STELLA, V. C. R. Who Is The Brazilian Entrepreneur?: Competing Discourses. **Letras de Hoje**, v. 50, n. supl, p. 83-89, 2015.

THOMAS, B.; SUBHASHREE, P. Factors that Influence the Financial Literacy among Engineering Students. **Procedia Computer Science**, v. 172, p. 480–487, 2020.

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases. **Science**, v. 185, p. 1124-1131, 1974.

WALTER, S. G.; BLOCK, J. H. Outcomes of Entrepreneurship Education: An Institutional Perspective. **Journal Of Business Venturing**, v. 31, n. 2, p. 216-233, 2016.