

## Nível de Alfabetização Financeira de Empreendedores Incubados

## Level of Financial Literacy of Incubated Entrepreneurs

*Vanessa Isabel de Marco Canton(1); Rodrigo Barichello(2)*

1 Universidade Comunitária da Região de Chapecó (Unochapecó), Chapecó, SC, Brasil.

E-mail: vademarco@gmail.com | ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0943-3606>

2 Universidade Comunitária da Região de Chapecó (Unochapecó), Chapecó, SC, Brasil.

E-mail: rodrigo.b@unochapeco.edu.br | ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0358-1467>

**Revista de Administração IMED**, Passo Fundo, v. 9, n. 1, p. 28-49, Janeiro-Junho, 2019 - ISSN 2237-7956

[Recebido: Abril 1, 2019; Aprovado: Maio 27, 2019; Publicado: Junho 30, 2019]

DOI: <https://doi.org/10.18256/2237-7956.2019.v9i1.3250>

### Endereço correspondente / Correspondence address

Vanessa Isabel de Marco Canton

Universidade Comunitária da Região de Chapecó  
(Unochapecó)

Servidão Anjo da Guarda, nº 295-D, Bairro Efapi, Chapecó,  
Santa Catarina, Brasil - CEP: 89809-900

Sistema de Avaliação: *Double Blind Review*

Editora-chefe: Giana de Vargas Mores

Editor Técnico: Wanduir Rudinei Sausen

Como citar este artigo / How to cite item: [clique aqui!/click here!](#)

## Resumo

Estudos anteriores indicam que baixos níveis de conhecimento em gestão empresarial e, em especial, de aspectos financeiros, consiste em um dos motivos de insucesso de empreendimentos e empreendedores. O presente estudo objetivou identificar o nível alfabetização financeira de empreendedores com negócios incubados. A pesquisa é descritiva, com abordagem quantitativa, coleta de dados por meio de questionários e análise de dados mediante técnicas estatísticas de análise multivariada. Dos achados, depreende-se que os empreendedores são na maioria jovens, de 19 a 29 anos, do sexo masculino e mais de 45% dos empreendimentos pertencem ao segmento de prestação de serviços. Com relação à alfabetização financeira, o índice da amostra para os três construtos (atitude financeira, comportamento financeiro e conhecimento financeiro) foi de 0,74877. O grupo que pertence ao *cluster* com baixa alfabetização é composto por 20% da amostra e obteve índice médio de alfabetização de 0,55179. O *cluster* com alta alfabetização é composto por 80% da amostra, com média de 0,80060. Mais de 66% da amostra admite ter buscado a incubadora para receber apoio de profissionais especializados, apresentando índice de 0,72081, corroborando estudos correlatos. Os resultados mostram que o nível de alfabetização dos empreendedores é levemente alto, revelando aumento ao longo da incubação. Constatou-se que o propósito de consolidar importantes habilidades gerenciais para os empreendedores está sendo atingido pela incubadora, entretanto, permanece o desafio da criação estratégias para potencializar a atividade empreendedora de incubados, mediante desenvolvimento de competências na área de finanças pessoais e gerenciais.

**Palavras-chave:** Educação, Alfabetização, Finanças, Empreendedor, Incubadora

## Abstract

Previous studies show that low levels of knowledge in business management, and especially financial aspects, is one of the reasons for unsuccessful enterprises and entrepreneurs. The present study aimed to identify the level of financial literacy of entrepreneurs with incubated businesses. The research is descriptive, with a quantitative approach, data collection through questionnaires and data analysis using statistical techniques of multivariate analysis. From the findings, the entrepreneurs are mostly young people, from 19 to 29 years, male and more than 45% of the enterprises belong to the services segment. Regarding financial literacy, the sample index for the three constructs (financial attitude, financial behavior and financial knowledge) was 0.74877. The group that belongs to the cluster with low literacy is composed of 20% of the sample and had an average literacy rate of 0.55179. The cluster with high literacy is composed of 80% of the sample, with an average of 0.86060. More than 66% of the sample admits to having sought the incubator to receive support from specialized professionals, presenting 0.72081, and corroborating related studies. Results show that the level of literacy of the entrepreneurs is slightly high, increasing during incubation. It was verified that the purpose of consolidating managerial skills for the entrepreneurs is being reached by the incubator, however, the challenge of creating strategies to enhance entrepreneurial activity of incubators remains, through the development of skills in the area of personal and managerial finance.

**Keywords:** Education, Literacy, Finance, Entrepreneur, Incubator

## 1 Introdução

A dinâmica e complexidade que caracterizam o ambiente global da atualidade exigem mais preparo e criticidade para garantir a sobrevivência dos indivíduos no mercado de trabalho. O cenário de desemprego, aliado ao potencial criativo das pessoas, faz do Brasil um ambiente favorável ao empreendedorismo (GEM, 2017).

Os dados da pesquisa realizada pelo Instituto Endeavor (2014) revelaram que, 61% dos brasileiros tinham planos de abrir seu próprio negócio nos próximos cinco anos. De acordo com o Instituto Empresarial de Incubação e Inovação Tecnológica (Ieitec, 2016), “em tempos de crise econômica, em que o desemprego atinge 11 milhões de brasileiros, empresas geradas em ambientes de inovação se mostram uma ferramenta essencial para ajudar o país a reverter esse quadro”.

Economistas associam o empreendedorismo à inovação e acreditam que os empreendedores funcionam como motores do sistema econômico, como detectores de oportunidades de negócios (Filion, 1999). Embora as estatísticas revelem ambição empreendedora na população brasileira, a mesma pesquisa Endeavor (2014) sinaliza que apenas 33% daqueles que almejam empreender fizeram algum curso ou treinamento sobre empreendedorismo. Embora haja ímpeto empreendedor, o que preocupa é a capacidade e habilidades dos indivíduos para empreender com sucesso.

Em alguns momentos da história, os empreendedores já foram confundidos com gerentes ou administradores, pois a eles era atribuída a função de organizar, controlar, dirigir e planejar as ações das empresas (Dornelas, 2018). O empreendedorismo, no entanto, está basicamente associado às características pessoais do indivíduo, que é o agente principal da tomada de decisão para implementar iniciativas empreendedoras e o primeiro responsável pelo desempenho das tarefas que daí decorrem (Santos, Caetano, & Curral, 2010), não sendo, obrigatoriamente, responsável pela gestão, por conseguinte.

O perfil do empreendedor consiste em visão, capacidade para mobilizar recursos, capacidade para liderar e a auto eficácia empreendedora (Ramachandran & Ray, 2006; Chell, 2008). As características empreendedoras que podem ser treinadas, capacitadas ou empiricamente formadas são as competências de gestão (Baum, Locke, & Smith, 2001). Nos achados de Raupp e Beuren (2009), dentre as principais dificuldades encontradas pelos empreendedores está a ausência de conhecimento em gestão empresarial.

Quando o indivíduo reconhece a insuficiência de suas competências em gestão para a complexidade do negócio, é comum a procura pelas incubadoras. Elas são responsáveis por garantir apoio e suporte específicos para desenvolver recursos e capacidades. São ambientes voltados para a promoção de inovação e desenvolvimento de produtos e serviços diferenciados (Gomes & Marcondes, 2016).

As incubadoras proporcionam aos empreendedores avanços em gestão estratégica e contábil-financeira (Souza, Sousa, & Bonilha, 2008). O aconselhamento, serviços de treinamento e capacitação em gestão financeira e assistência para obtenção de financiamento externo, assistência com financiamentos governamentais e investidores externos, estão entre os recursos aplicados pelas incubadoras aos empreendedores incubados (Xu, 2010). A competência de gestão, muitas vezes ausente nos empreendedores, pode ser obtida por meio destes programas de incubação de negócios (Raupp & Beuren, 2009).

De acordo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae, 2016), no Brasil, as micro e pequenas empresas, que passam por incubadoras, têm sua taxa de insucesso reduzida a 20%. Já para as nascidas fora do ambiente de incubadora, a taxa de insucesso é de 80%. Supõem-se, portanto, que as incubadoras desempenham importante papel na criação, gestão e consolidação de empreendimentos.

A literatura apresenta diversidade de estudos acerca da relação entre incubação de negócios e empreendedorismo, nível de alfabetização financeira de universitários e empreendedorismo universitário. No entanto, há uma lacuna quando se associa o nível de alfabetização financeira entre empreendedores incubados.

Considerando que a busca de empreendedores às incubadoras deve-se normalmente à ausência ou insuficiência de competências em gestão financeira - considerando que é objetivo das incubadoras amparar o desenvolvimento de pequenos negócios por meio de suportes colocados à disposição dos empreendedores -, consolida-se como objetivo geral deste estudo identificar o nível de alfabetização financeira dos gestores de empreendimentos incubados.

Para alcance do propósito deste estudo, pretende-se a) identificar o perfil dos empreendedores; b) analisar se o perfil dos empreendedores explica seu nível de alfabetização financeira; c) compreender se os níveis de alfabetização financeira determinam indivíduos a buscarem a incubação dos negócios; d) verificar se os empreendedores que buscam a incubação de novos empreendimentos para receber apoio de profissionais especializados e treinados em diversas áreas do conhecimento são aqueles que detêm os níveis mais baixos de alfabetização financeira.

Assim, busca-se contribuir para pesquisas sobre a alfabetização financeira, e que a partir dos achados sejam feitas reflexões acerca da importância do tema, tanto às incubadoras e quanto aos empreendedores incubados. A relevância reside na necessidade de se avaliar o perfil dos empreendedores e os motivos que os levam a buscar as incubadoras e se estas estão desenvolvendo adequadamente as habilidades e capacidades de gestão necessárias para o sucesso dos empreendedores e seus respectivos empreendimentos.

Além da identificação do nível de alfabetização financeira dos incubados, o estudo remete à criação de estratégias para potencializar a atividade empreendedora de incubados, mediante desenvolvimento de competências na área de finanças pessoais e gerenciais de pequenos empreendimentos.

## 2 Referencial Teórico

### 2.1 Empreendedorismo

Uma das principais definições de empreendedor é apresentada por Schumpeter (1949). Dornelas (2018) alerta que muitas vezes os empreendedores são confundidos com gerentes e administradores, pois, sob o ponto de vista econômico, desenvolvem atividades relacionadas a organizar, controlar, dirigir e planejar a empresa. Entretanto, o empreendedor não necessita obrigatoriamente deter todas as condições, habilidades e conhecimentos necessários para gestão dos negócios.

Nesta perspectiva, empreendedor é aquele que cria ou compra uma empresa, que introduz inovações, que assume riscos. Essas inovações podem ser na forma de administrar, na forma de vender, fabricar, distribuir ou fazer propaganda de seus produtos e serviços, agregando novos valores (Dolabela, 2008). Algumas características, no entanto, são imprescindíveis aos sujeitos empreendedores: são visionários, sabem tomar decisões, exploram as oportunidades, são dedicados, assumem riscos, são bons planejadores e possuem conhecimento ou buscam quem o detém. Trata-se de um conjunto de características pessoais, aliadas às características sociológicas e ambientais que potencializam o empreendedorismo, a partir destes indivíduos (Dornelas, 2018).

Mediante os estudos de Dolabela (2008) e Dornelas (2018), o empreendedorismo pode ser explicado por meio de fatores pessoais e sociológicos. Dentre atributos, a visão, a capacidade para mobilizar recursos, a capacidade para liderar e a auto eficácia empreendedora são as mais importantes características dos empreendedores (Baum, Locke, & Smith, 2001; Chell, 2008). As competências de gestão também são destacadas e consistem nas características que necessitam de maior conhecimento técnico, por isso mais facilmente treináveis - há possibilidade de desenvolvimento e formação empírica das mesmas (Baum, Locke, & Smith, 2001). Sobre o sucesso do empreendedor, afirma-se que é resultado, principalmente, da capacidade de mobilizar recursos (Ramachandran & Ray, 2006).

Pradhan e Nath (2012) corroboram os atributos listados por McClelland (1972) e ponderam que as características relacionadas à competência de gestão exigem maior conhecimento técnico, e, por consequência, são mais facilmente treináveis. Os empreendedores têm maior desejo de estar no controle do seu próprio destino ao afirmarem que a independência é a sua principal razão para iniciar negócios próprios. Então, a realização pessoal leva os indivíduos empreendedores a buscar melhoria de desempenho em suas tarefas e confiar no êxito de seu próprio desempenho. Quando os resultados são insatisfatórios o empreendedor recorre ao apoio técnico especializado na gestão de empreendimentos (McClelland, 1972).

Uma das principais dificuldades enfrentadas pelos empreendedores na tarefa de administrar sua empresa refere-se à compreensão dos aspectos financeiros e contábeis do

negócio (Souza, Santos, Cruz, & Lezana, 2016). O estudo de Anunciação, Silva, Santos e Landeira-Fernandez (2018) corrobora que a gestão e a administração são as áreas em que os empreendedores admitem maiores busca e dependência do auxílio de terceiros.

Quando ocorrem eventos críticos que forçam o empreendedor a buscar saídas e alternativas, ou seja, aprender com a experiência e com o processo, fica estabelecida a educação empreendedora (Lopes, 2010). O aprendizado para um empreendedor é um processo experiencial, no qual a experiência pessoal é transformada em conhecimento. Ou seja, além do conhecimento, a educação empreendedora encoraja e complementa o perfil empreendedor dos indivíduos, conforme McClelland (1972).

Diante da diversidade conceitual que o tema apresenta, para fins deste estudo, considera-se que empreendedor é aquele sujeito que tem visão, capacidade para mobilizar recursos, capacidade para liderar e a auto eficácia empreendedora. Além disso, quando não dispõe dos conhecimentos e ferramentas para o gerenciamento de seu empreendimento, o empreendedor está disposto a buscar auxílio. O empreendedor, ao perceber a complexidade do mercado atual e ao reconhecer suas limitações antes de lançar-se ao mercado, tem como opção inserir sua empresa nascente, ou ideia de negócio em uma incubadora (Baêta, Borges, & Tremblay, 2006).

Nesse cenário, as incubadoras de negócio surgem com força nos anos de 1990 com propósito do desenvolvimento econômico e de oferecer um ambiente que minimize as chances de fracassos de novos empreendimentos (Baêta, Borges, & Tremblay, 2006; Engelman & Fracasso, 2013).

## 2.2 O Papel das Incubadoras

A ação empreendedora envolve riscos. Alguns empreendedores dispõem de conhecimento e habilidades que permitem seu ingresso no mercado de forma independente, segura e promissora. Para outros, é necessário buscar apoio em ambientes dotados de mais competências administrativas, técnicas, científicas e mercadológicas (Anunciação *et al.*, 2018).

As incubadoras surgem com este propósito e estão, especialmente, alicerçadas nas necessidades de empresas de pequeno porte, desde os aspectos administrativo e operacional ao financeiro. Dentre as influências socioeconômicas positivas que as incubadoras exercem no desenvolvimento das empresas incubadas (Baêta, Borges, & Tremblay, 2006), pode-se destacar o auxílio em direção ao conhecimento em finanças, além do acesso a instrumentos financeiros disponíveis por órgãos de desenvolvimento, destinados tanto à própria incubadora quanto às empresas incubadas (Freitas, Ferreira, & Silva, 2016).

O ambiente favorável para implementar o empreendimento pode ser aquele onde há apoio e fomento para o desenvolvimento do negócio e para os investimentos iniciais necessários. Para Farah, Cavalcanti e Passos (2012), incubadoras são ambientes

atrativos para a fase inicial de empreendimentos e que se configura como um ambiente construído ou adaptado com fim específico de acomodar empresas em fase inicial de operação. Quando instalados nas incubadoras, os negócios possuem mais facilidades físicas e serviços de apoio (Gomes & Marcondes, 2016).

É consenso que incubadoras promovem a aceleração do desenvolvimento de empreendimentos, auxiliando em sua sobrevivência e crescimento (Vedovello & Figueiredo, 2005; Raupp & Beuren, 2009; Storopoli, Binder, & Maccari, 2013), por meio de ações que permitam ao empreendedor adquirir conhecimentos e desenvolver habilidades de gestão empresarial. As incubadoras auxiliam também na formação de empreendimentos com aspectos essenciais para competir no mercado, processo conhecido como graduação (Storopoli, Binder, & Maccari, 2013).

Durante o processo de incubação, os recursos e serviços ofertados (Souza, Sousa, & Bonilha, 2008; Raupp & Beren, 2009; Xu, 2010) às empresas nascentes, possibilitam o desenvolvimento de certas capacidades (Hannon, 2003). O resultado esperado com a incubação é o amadurecimento em gestão e o posicionamento de mercado das empresas incubadas, a ponto de atuarem de forma independente. Lavieri (2010) destaca que, dentre as capacidades treinadas pelas incubadoras, o compartilhamento de conhecimento e experiências a respeito dos negócios promove aos empreendedores uma educação para o empreendedorismo.

Os dados de uma pesquisa realizada pelo Sebrae (2016), com empresas criadas nos anos 2010 e 2011, demonstram a importância do suporte das incubadoras no início dos negócios. A taxa de mortalidade de micro e pequenas empresas com até dois anos de existência é de 22% e os principais fatores atribuídos ao insucesso são as falhas gerenciais dos empreendedores (Sebrae, 2016). Em outras palavras, faltam capacidades de gerenciar os negócios de maneira adequada (Hannon, 2003).

Um estudo realizado em países europeus revelou que as incubadoras podem ser também compreendidas como ponto de encontro entre indivíduos com deficiências de recursos e/ou de competências que, quando somadas, geram ideias e desencadeiam novos negócios (Clarysse, Wright, Lockett, Velde, & Vohora, 2005). Analisadas sob a perspectiva da cadeia de valor do mundo dos negócios, as incubadoras compreendem organizações cujas atividades estão ligadas pela transformação sucessiva de ideias, recursos e conhecimento, gerando novas empresas.

Os gestores e a estrutura das incubadoras cumprem papel de ajudar a identificar mercados, fornecem proteção à propriedade intelectual e, em especial, oferecendo habilidades para o desenvolvimento de negócios (Phan, Siegel, & Wright, 2016). As pequenas empresas geralmente iniciam suas atividades sem corpo técnico na área de finanças (Santos, Beuren, & Conte, 2018) e tendem a se apoiar em conhecimentos e sistemas de controle empíricos, criados de modo idiossincrático pelos proprietários ou gerentes das mesmas (Perren & Grant, 2000). Esse tipo de prática requer constante interação pessoal (Davila & Foster, 2007), além da observação direta dos administradores.

Para Machado, Selig, Follmann e Casarotto (2016), é na etapa inicial que os empreendedores costumam encontrar mais dificuldades, principalmente aqueles que não são formados na área de negócios, pois é, a exemplo disso, a fase de elaborar ações de marketing para conquistar clientes e realizar planejamento financeiro (Machado, Selig, Follmann, & Casarotto, 2016).

Raupp e Beuren (2009) observam que as dificuldades encontradas pelas empresas nascentes se referem à falta de recursos financeiros e de conhecimentos em gestão empresarial. Dentre os principais recursos disponibilizados pelas incubadoras aos empreendedores estão os serviços de treinamento e capacitação, assistência específica de negócio, assistência para obtenção de financiamento externo e estratégia contábil-financeira (Souza, Sousa, & Bonilha, 2008; Xu, 2010).

Mediante os achados de Souza, Sousa & Bonilha (2008), Raupp e Beuren (2009) e Xu (2010), depreende-se que as incubadoras ofertam recursos e serviços adequados para minimizar os problemas recorrentes que levam ao insucesso nos primeiros anos dos empreendimentos. Atendo-se aos motivos de insucesso no mercado, estudos recentes e de abrangência mundial avaliam o desempenho de estudantes, empreendedores em potencial, de diversos países acerca de seu conhecimento financeiro.

O Programa Internacional de Avaliação de Alunos (PISA) da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) promove os estudos mais complexos e relevantes sobre o tema. Em 2012, o estudo apresentou ao mundo uma deficiência em alfabetização financeira (PISA, 2012). As evidências do PISA levaram diversos pesquisadores a questionar os baixos níveis de alfabetização financeira, como o motivo do insucesso de novos empreendedores e seus empreendimentos (Atkinson & Messy, 2011; Lusardi & Mitchell, 2014).

### **2.3 Alfabetização Financeira**

Lusardi e Mitchell (2014) corroboram o posicionamento do OCDE, mediante os resultados do PISA (2012), quando assumem que a alfabetização financeira deve ser reconhecida como uma habilidade essencial para a participação na economia atual. Mediante os resultados apresentados por Atkinson e Messy (2011), cidadãos com baixos índices de alfabetização financeira possuem maior dificuldade em gerenciar suas próprias economias e tomar decisões financeiras de maneira racional e consciente.

É comum encontrar na literatura o uso do termo “educação financeira” para designar conceito semelhante ao aqui adotado “alfabetização financeira”. Segundo Huston (2010), 47% dos estudos analisados usam os termos alfabetização financeira e educação financeira como sinônimos. Potrich, Vieira e Kirch (2016) alertam que também é encontrado o termo “conhecimento financeiro” para denominar o mesmo tema.

Atkinson e Messy (2011) entendem que alfabetização financeira vai além e agrega o conceito de conhecimento financeiro, atitude financeira e comportamento financeiro

(OCDE, 2011). Já a educação financeira está mais relacionada com o conhecimento financeiro que o indivíduo possui. Logo, a alfabetização seria um conceito mais amplo que a educação financeira (Huston, 2010).

Educação financeira é uma combinação de consciência, conhecimento, habilidade, atitude e comportamento necessários para tomar decisões financeiras para alcançar o bem-estar financeiro. A literatura não revela formas padronizadas de análise de educação, tampouco, nomenclatura única e conclusiva. Para a OECD (2011), a educação financeira é um processo pelo qual os consumidores financeiros ou investidores melhoram a sua compreensão sobre os conceitos e produtos financeiros.

Deste modo, o presente estudo analisa o conjunto de variáveis apresentadas pela OCDE (2013) – atitude financeira, comportamento financeiro e conhecimento financeiro – com adaptações, denominando-os de variáveis para mensuração do nível de alfabetização financeira. Embora a literatura apresente outros modelos para a medição da alfabetização, Schmeiser e Seligman (2013) alertam que a contemporaneidade do assunto ainda não permitiu a validação rigorosa de outros métodos, que não aquele da OCDE.

As atitudes financeiras são estabelecidas através de crenças econômicas e não econômicas que impactam o processo de tomada de decisão e as escolhas dos indivíduos (Silva, Costa, Neves, & Carmo Desiderati, 2017). O comportamento financeiro é, para a OCDE (2013), o elemento mais importante da alfabetização financeira: maiores níveis de alfabetização são resultado do planejamento de despesas e a construção da segurança financeira. Por outro lado, certos comportamentos, tais como o uso excessivo de crédito, podem reduzir o bem-estar financeiro. O conhecimento é, por sua vez, um tipo particular de capital humano adquirido ao longo da vida, em que o aprendizado é convertido em capacidade de gerir receitas, despesas e poupança de forma eficaz (Delavande, Rohwedder, & Willis, 2008).

Estudo realizado por Robb, Babiarz e Woodyard (2012) demonstra que indivíduos com conhecimentos financeiros mais elevados são mais conscientes da necessidade de buscar assessoria técnica especializada quando o assunto é finanças pessoais. Benartzi e Thaler (2013) sugerem que maiores índices de alfabetização estão correlacionados com outros fatores e, dentre estes, a educação ou ensino superior seria o principal. O estudo de Disney e Gathergood (2011) identificou que as dívidas com menores custos são aquelas contraídas por pessoas com maior nível de alfabetização financeira.

Os pequenos e médios empreendedores têm capacidade de adaptação às necessidades do mercado, podem tomar decisões rápidas e pontuais, reagindo de imediato às mudanças e exigências do mercado. Contudo, é na organização e no controle financeiro que reside grande dificuldade deste segmento de empresários. A alfabetização financeira inclui a habilidade e confiança de um indivíduo em usar seu conhecimento financeiro para tomar decisões financeiras (Huston, 2010).

A literatura atribui às falhas gerenciais dos empreendedores um dos motivos do insucesso de pequenos e novos empreendimentos (Hannon, 2003; Vedovello & Figueiredo, 2005; Raupp & Beuren, 2009; Storopoli; Lavieri, 2010; Binder & Maccari, 2013; Sebrae, 2016). É é nesse cenário que as incubadoras surgem, com propósito de promover o desenvolvimento de capacidades e habilidades em gestão empresarial (Souza, Sousa, & Bonilha, 2008; Raupp & Beuren, 2009; Xu, 2010). Então, supõe-se que os empreendedores que buscam a incubação de novos empreendimentos, para receber apoio de profissionais especializados e treinados em diversas áreas do conhecimento, são aqueles que detêm os menores/piiores níveis de alfabetização financeira (Delavande, Rohwedder, & Willis, 2008).

### 3 Procedimentos Metodológicos

De natureza aplicada, o estudo é caracterizado como descritivo com abordagem quantitativa. A pesquisa foi realizada com os empreendedores incubados na Incubadora Tecnológica da Unochapecó (Inctech). Foram vinte empreendimentos (pré-incubados e incubados), envolvendo quarenta e duas pessoas no período da pesquisa. A incubadora declara o propósito de fomentar empresas nascentes, dando apoio à criação e ao desenvolvimento de novos empreendimentos de base tecnológica, além de induzir a transferência de tecnologia dos projetos de pesquisa à geração de inovação (Inctech, 2018). Sua proposta é desenvolver e consolidar startups, através do assessoramento nos eixos humano, tecnológico, financeiro, comercial e gerencial.

A incubadora é vinculada à Universidade Comunitária da Região de Chapecó (Unochapecó) e foi criada em 2003, mediante agrupamento de interesses da academia e entidades municipais da cidade de Chapecó/SC: Associação Comercial e Industrial de Chapecó (ACIC), Sindicato do Comércio Varejista (Sicom), Câmara dos Dirigentes Lojistas (CDL), Prefeitura Municipal de Chapecó, Sebrae/SC, Geness da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), com a proposta de ser uma entidade de apoio à criação de novos negócios de base tecnológica para o desenvolvimento econômico local (Inctech, 2018). Atualmente, são 20 empresas incubadas e 13 graduadas.

A etapa de coleta de dados foi precedida do procedimento de pré-teste do instrumento de coleta. Foi realizado com um dos componentes da população, que sugeriu ajustes de linguagem e exclusão de uma questão que continha teor similar à outra. Foi realizada através de questionário estruturado nos meses de maio e junho de 2018, com cinco blocos de perguntas (dados gerais, dados do empreendimento, atitude financeira, comportamento financeiro e conhecimento financeiro), totalizando 67 perguntas ao total, sendo o bloco de dados gerais e dados do empreendimento compreendido por 17 questões. O instrumento é uma adaptação da proposta original da *Organisation for Economic Co-operation and Development* (OECD, 2013) para medição da alfabetização financeira.

O instrumento foi enviado via *Google Docs* conjuntamente ao Termo de Consentimento Livre e Esclarecido. Participaram da pesquisa os sujeitos que, após a leitura do termo, concordaram de forma espontânea em responder à pesquisa. Assim, dos 42 empreendedores pesquisados, 24 responderam ao questionário, representando 58% da população. Todos os questionários recebidos foram validados como amostra, pois foram devidamente respondidos.

A variável “atitude financeira” (A\_F) foi medida através de dez questões, com escala *Likert* de cinco pontos, com opções entre “discordo totalmente” e “concordo totalmente”. Quanto mais o respondente concordar parcial ou totalmente com as afirmações feitas, melhor a sua atitude financeira. A variável “comportamento financeiro” (COMP\_F) foi medida através de vinte e sete questões, com escala *Likert* de cinco pontos, com opções entre “nunca” e “sempre”. Quanto maior a frequência do respondente nas afirmações feitas, melhor seu comportamento financeiro. A variável “conhecimento financeiro” (CONH\_F) foi medida através de treze questões de múltipla escolha. Quando o respondente marcou a opção correta, foi atribuído valor igual a 1; quando o respondente marcou opção incorreta, foi atribuído valor igual a 0. Ao somar os resultados obtidos com as questões de atitude financeira (A\_F), comportamento financeiro (COMP\_F) e conhecimento financeiro (CONH\_F), obtém-se o resultado das cinquenta questões propostas no construto.

A análise dos dados foi realizada através de estatística descritiva e técnicas de análise multivariada. A confiabilidade de cada construto foi medida através do *Alpha de Cronbach*. Mediante o teste, foram excluídas questões que implicaram em baixa confiabilidade, permanecendo aquelas com valores residuais superiores a 0,6 considerados aceitáveis (Hair, Black, Babin, & Anderson, 2010). Para classificar os indivíduos quanto ao seu nível de alfabetização, foi realizada a análise de *cluster* ou conglomerados. A amostra foi dividida em dois conglomerados/*cluster*, de acordo com o nível de alfabetização financeira: aqueles com alto nível e aqueles com baixo nível de alfabetização, conforme proposto por Potrich, Vieira e Kirch (2016).

## 4 Resultados e Discussão

A partir do teste de confiabilidade, as variáveis que apresentaram cargas fatoriais padronizadas baixas foram retiradas do construto. Deste modo, o construto atitude financeira (AF), que inicialmente continha 10 questões com *Alpha de Cronbach* de 0,381, passou a ser composto por 5 questões (AF1, AF2, AF3, AF9 e AF10), para então demonstrar confiabilidade e significância, apresentando *Alpha de Cronbach* de 0,716 para o construto ajustado.

O mesmo teste validou todas as variáveis do construto comportamento financeiro (CFIN) com carga fatorial suficiente e *Alpha de Cronbach* de 0,925, mantendo as 17

questões. As questões relativas ao construto “conhecimento financeiro” não foram submetidas ao teste, uma vez que foi construído a partir de variáveis nominais, ou seja, resposta certa ou errada.

**Tabela 1.** Ajuste do construto

Índice de Ajuste	Atitude financeira		Comportamento financeiro	
	Modelo inicial	Modelo final	Modelo inicial	Modelo final
Nº de Variáveis	10	5	27	27
Alpha de Cronbach	0,381	0,716	0,925	

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

#### 4.1 Perfil dos Empreendedores

Os respondentes estão de alguma forma, vinculados à incubadora, tendo seus negócios caracterizados como pré-incubados, incubados ou graduados. Mediante análise da amostra, constatou-se que 55% dos empreendimentos são incubados e 45% pré-incubados. Metade dos indivíduos vinculados às empresas incubadas tem entre 19 e 29 anos, 80% são do sexo masculino, 62% são solteiros, 71% não possuem dependentes. Com relação ao nível de escolaridade, 34% possuem especialização, 29% ensino superior e 25% mestrado/doutorado/pós-doutorado. Há maior concentração (42%) de indivíduos que possui formação na área de ciências exatas e da terra, 67% dos empreendedores são egressos da própria universidade que abriga a incubadora estudada.

Quanto à renda, o grupo representativo é aquele composto por 38% da amostra, que respondeu ter renda variando de 4 a 6 salários mínimos, seguido por 33% dos respondentes com renda de 1 a 3 salários. No que tange à ocupação, metade dos indivíduos estudados são empresários, a integralidade da amostra é composta por sócios/diretores dos empreendimentos incubados. Os empreendimentos atuam nas seguintes áreas: 45% na prestação de serviços, 34% tecnologia e 21% nos agronegócios. Quando questionados sobre a origem da ideia dos empreendimentos, 30% dos respondentes afirmam que a ideia surgiu a partir do sócio. Referente à idade dos empreendimentos, os resultados demonstram diversidade na amostra: 33% deles têm até 1 ano, 33% até 2 anos e 33% mais de 2 anos.

Os empreendedores incubados foram submetidos a afirmativas relativas às atitudes nas quais poderiam discordar totalmente (1) a concordar totalmente (5). Ao analisar a atitude financeira dos respondentes, observou-se que 75% afirmam ser “importante definir metas para o futuro”. Mais de 40% dos respondentes afirmam que não se preocupam posteriormente à tomada de decisão sobre dinheiro, demonstrando certa segurança em suas atitudes. Outros 30% demonstram muita preocupação e outros 30% posição intermediária sobre o assunto. A construção de planejamento de gastos pessoais apresenta dificuldade para aproximadamente 80% da amostra. O

mesmo montante de respondentes afirma considerar mais satisfatório gastar dinheiro do que poupar e 80% discordam da afirmativa de que “dinheiro é feito para gastar”.

No construto relativo ao comportamento financeiro, as afirmativas poderiam ser elencadas mediante escala de cinco pontos relativos à frequência, em que (1) nunca e (5) sempre. Quando questionados a respeito dos controles de gastos pessoais, 67% dos respondentes afirmaram fazer uso de planilhas de receitas e despesas mensais, mais de 90% comparam preços ao fazer compras e 80% dos respondentes disseram “fazer reserva de dinheiro que recebe mensalmente para necessidade futura”.

Com relação a compras de produtos no crédito, 70% admitem identificar os custos pagos neste tipo de transação. Questionou-se sobre planejamento e objetivos que orientem as decisões financeiras. Neste aspecto, 62% dos respondentes admitem ter este comportamento, no entanto, menos de 60% alcançam os objetivos traçados. Sobre a pontualidade no pagamento das contas, 75% dos respondentes afirmam “sempre” ser pontuais. Mais de 80% dos empreendedores incubados afirmam que “nunca” ou “raramente” gastam dinheiro antes de obtê-lo e quase 60% dizem que “nunca” pedem dinheiro emprestado para família ou amigos para pagar contas.

Com relação ao hábito da poupança, 41% dos empreendedores afirmam sempre guardar dinheiro para atingir objetivos financeiros de longo prazo, o mesmo número de respondentes afirma que os investimentos sempre são diversificados em imóveis, ações, títulos e poupança. O hábito de poupar tende a ser maior quando do aumento de salário para quase 30% da amostra. Foram questionados sobre posse de reserva financeira igual ou maior a três vezes as despesas pessoais, com liquidez imediata: 41% admitem sempre ter este comportamento.

As treze questões relativas ao construto conhecimento financeiro buscaram mensurar o entendimento dos empreendedores quanto aos aspectos relativos à inflação, taxas de juros, valor do dinheiro no tempo, risco, retorno, diversificação, mercado de ações, crédito e títulos público. O item com a questão sobre ativos com maior retorno em longo prazo, revelou maior índice de erro: dentre as opções poupança, títulos públicos e ações, 42% dos empreendedores respondeu títulos públicos em detrimento a ações, que seria a resposta correta.

**Tabela 2.** Percentual de respostas corretas e incorretas e das perguntas que os entrevistados não souberam responder sobre conhecimento financeiro

Variáveis	Respostas corretas	Respostas incorretas	Respostas “não sei”
Suponha que você tenha R\$ 100,00 em uma conta poupança a uma taxa de juros de 10% ao ano. Depois de 5 anos, qual o valor que você terá na poupança? Considere que não tenha sido depositado nem retirado dinheiro.	63%	33%	4%
Imagine que você herde hoje R\$ 10.000,00 e seu irmão herde R\$ 10.000,00 daqui 3 anos. Quem ficará mais rico, considerando essa herança?	58%	33%	8%
Imagine que a taxa de juros incidente sobre sua conta poupança seja de 6% ao ano e a taxa de inflação seja de 10% ao ano. Após 1 ano, quanto você será capaz de comprar com o dinheiro dessa conta? Considere que não tenha sido depositado nem retirado dinheiro durante esse período.	75%	12%	13%
Suponha que no ano de 2018 sua renda dobrará e os preços de todos os bens também dobrarão. Em 2018, quanto você será capaz de comprar com a sua renda?	71%	16%	13%
Considerando um longo período de tempo (por ex., 10 anos), qual ativo, normalmente, você considera que oferece maior retorno?	29%	50%	21%
Quando um investidor distribui seu investimento entre diferentes ativos, qual é o risco de perder dinheiro?	79%	4%	13%
Um empréstimo com duração de 15 anos normalmente exige pagamentos mensais maiores do que um empréstimo de 30 anos, mas o total de juros pagos ao final do empréstimo é menor. Qual é sua opção de empréstimo?	54%	25%	21%
Suponha que você viu o mesmo televisor em duas lojas diferentes pelo preço inicial de R\$ 1.000,00. A loja A oferece um desconto de R\$ 150,00, enquanto a loja B oferece um desconto de 10%. Qual é a melhor alternativa?	75%	17%	8%
Imagine que cinco amigos recebem uma doação de R\$ 1.000,00 e precisam dividir o dinheiro igualmente entre eles. Quanto cada um vai obter?	83%	12%	4%
Quando a inflação aumenta, o custo de vida sobe?	92%	4%	4%
Um investimento com alto retorno também será de alto risco?	88%	4%	8%

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

## 4.2 Perfil e Índice de Alfabetização Financeira

O índice de alfabetização obtido pelos vinte e quatro respondentes foi considerado alto para os três construtos (atitude financeira, comportamento financeiro e conhecimento financeiro) com 0,74877. A Tabela 3 apresenta a estatística descritiva de cada um dos construtos da pesquisa.

**Tabela 3.** Estatística descritiva dos construtos para amostra geral

n=24	Média	Mediana	Desvio padrão
Atitude financeira	0,81041	0,80000	0,11128
Comportamento financeiro	0,70833	0,75000	0,12461
Conhecimento financeiro	0,72756	0,76923	0,16693
Média geral da amostra	0,74877	0,79210	0,11313

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Os resultados demonstram que as crenças econômicas e não econômicas que impactam o processo de tomada de decisão e as escolhas dos indivíduos afetam positivamente o índice de conhecimento financeiro da amostra (0,72756).

Conforme preconiza a OECD (2013), o comportamento financeiro elevado impacta em maiores níveis de alfabetização, pois são resultado do planejamento de despesas e a construção da segurança financeira; por outro lado, certos comportamentos, tais como o uso excessivo de crédito, podem reduzir o bem-estar financeiro. Os resultados demonstram que o comportamento financeiro tem índice elevado para a amostra (0,7083). O conhecimento é, por sua vez, um tipo particular de capital humano adquirido ao longo da vida, em que o aprendizado é convertido em capacidade de gerir receitas, despesas e poupança de forma eficaz (Delavande, Rohwedder, & Willis, 2008).

O estudo realizado por Robb, Babiartz e Woodyard (2012) demonstra que os indivíduos com conhecimentos financeiros mais elevados são mais conscientes da necessidade de buscar assessoria técnica especializada quando o assunto são finanças pessoais. O estudo de Disney e Gathergood (2011) identificou que dívidas com menores custos são aquelas contraídas por pessoas com maior nível de alfabetização financeira. Benartzi e Thaler (2013) sugerem que a alfabetização está altamente correlacionada com outros fatores e, dentre estes, a educação superior seria o principal.

A alfabetização financeira inclui a habilidade e confiança de um indivíduo em usar seu conhecimento financeiro para tomar decisões financeiras (Huston, 2010). Mediante os resultados apresentados por Atkinson e Messy (2011), cidadãos com baixos índices de alfabetização financeira possuem maior dificuldade em gerenciar suas próprias economias e tomar decisões financeiras de maneira racional e consciente. Então, supõe-se que os empreendedores que buscam a incubação de novos empreendimentos para receber apoio de profissionais especializados e treinados em

diversas áreas do conhecimento são aqueles que detêm os menores/piores níveis de alfabetização financeira.

A Tabela 4 apresenta a estatística descritiva dos construtos da pesquisa, para cada cluster (alto nível e baixo nível de alfabetização financeira). A clusterização foi feita com base na homogeneidade dos indivíduos da amostra, sendo considerado com alto nível de alfabetização financeira aqueles indivíduos que atingiram índice maior a 0,6, e aqueles com níveis abaixo de 0,6, foram clusterizados como detentores de baixo nível de alfabetização.

**Tabela 4.** Estatística descritiva dos construtos para clusters

Construtos	Cluster 1			Cluster 2		
	Alto nível de alfabetização financeira (>0,6)			Baixo nível de alfabetização financeira (<0,6)		
	Média	Mediana	Desvio padrão	Média	Mediana	Desvio padrão
Atitude financeira	0,84210	0,85000	0,09778	0,69000	0,70000	0,11200
Comportamento financeiro	0,75000	0,78703	0,09941	0,55000	0,58333	0,14000
Conhecimento financeiro	0,80971	0,84615	0,11122	0,41538	0,46154	0,17846
Média geral	0,80060			0,55179		
Amostra	n=19 (80%)			n= 5 (20%)		

**Fonte:** Dados da pesquisa (2019).

Depreende-se deste resultado que, grande parte da amostra detém alto nível de alfabetização financeira. A Tabela 5 demonstra as médias em cada construto para o estrato da amostra que afirmou que a “possibilidade de ser constantemente apoiado por profissionais especializados e treinados (. . .)” é o principal motivo que os levou a buscar a incubadora. Este estrato representa 67% da amostra.

**Tabela 5.** Estatística descritiva para estrato da população

	Média	Mediana	Desvio padrão
Atitude financeira	0,81250	0,8000	0,13844
Comportamento financeiro	0,66724	0,7083	0,16265
Conhecimento financeiro	0,68269	0,6923	0,23310
Média geral	0,72081		

**Fonte:** Dados da pesquisa (2019).

O índice geral para este estrato é de 0,72081. Ou seja, estes empreendedores possuem índice de alfabetização financeira superior à média geral e conforme escala (alto: índice maior a 0,6, baixo: índice menor a 0,6). Os empreendedores foram questionados com relação aos motivos que os levaram a incubar seus empreendimentos:

67% dos respondentes afirmaram que a “possibilidade de ser constantemente apoiado por profissionais especializados e treinados em diversas áreas do conhecimento” é o principal motivo da procura pela incubadora. A média para os três construtos para este segmento da amostra é de 0,7208, inferior ao cluster com alto índice de alfabetização e superior ao cluster com baixo índice. Ou seja, é um cluster interpolado entre as extremidades, porém com índice considerado alto, para o padrão ( $>0,6$ ).

Depreende-se deste resultado que, embora grande parte da amostra tenha afirmado buscar a incubadora pelo apoio de profissionais especializados, o índice deste estrato não reflete baixa alfabetização financeira. O resultado sugere que a insegurança profissional deste público seja mais determinante na inserção dos negócios na incubadora do que propriamente o baixo conhecimento em finanças, como se supunha inicialmente.

Do estrato de respondentes que busca a incubadora por contar com profissionais especializados e treinados – prioridade para 16 respondentes – 12 são homens, 11 solteiros, 12 não possuem dependentes, 13 possuem ensino superior, especialização ou mestrado e 7 deles possuem formação em ciências exatas e da terra. Mais da metade deles pertencem ao cluster de alto nível de alfabetização financeira.

Apenas 17% da amostra afirma que o principal motivo pela inserção de seu negócio na incubadora é pela oportunidade de ter uma infraestrutura física básica à disposição. O foco dessa geração deixa de ser somente no espaço físico e nos recursos compartilhados para enfatizar serviços de apoio ao desenvolvimento empresarial, como treinamentos, mentorias, *coaching*, dentre outros.

Os respondentes também foram segregados conforme a fase de incubação dos empreendimentos: pré-incubados e incubados. Na Tabela 6 está demonstrada a diferença de nível de alfabetização entre estes segmentos. Observa-se que os empreendedores incubados apresentaram média de alfabetização (0,56242) superior àqueles pré-incubados (0,49728). Ou seja, a incubadora desempenha papel de promover a educação financeira de seus empreendedores.

**Tabela 6.** Nível de alfabetização nos segmentos incubados e pré-incubados

	<b>Atitude financeira</b>	<b>Comportamento financeiro</b>	<b>Conhecimento financeiro</b>	<b>Média geral</b>
Pré-incubação	0,66863	0,68945	0,13373	0,49728
Incubação	0,79720	0,73063	0,15944	0,56242

**Fonte:** Dados da pesquisa (2019).

Os resultados corroboram pressupostos descritos por Lavieri (2010), de que as incubadoras são espaços em que ocorrem experiências enriquecedoras à educação empreendedora. Os achados também revalidam o estudo de Phan, Siegel, e Wright (2016), que afirma que as incubadoras cumprem papel de fornecer habilidades para os empreendedores no desenvolvimento de seus negócios.

## 5 Conclusões e Recomendações

O empreendedorismo, seja por necessidade seja por oportunidade, tem sido crescente no contexto econômico e social atual. Observa-se, no entanto, que além da vontade de abrir um negócio e da ambição, o conhecimento técnico e gerencial dos empreendedores pode ser decisivo quando se trata da consolidação e permanência dos empreendimentos no mercado.

Ao incubar negócios, os empreendedores submetem-se a uma importante rotina de experiências, treinamentos e expansão de conhecimentos. Quando transferidos aos negócios, estes atributos podem culminar na atuação independente no mercado e na consolidação e competitividade dos mesmos. É importante conhecer o perfil destes empreendedores, suas potencialidades e fragilidades.

O estudo possibilitou identificar o perfil dos empreendedores, constatando-se que a maioria é do sexo masculino, com idade entre 19 e 29 anos, e que mais de 45% dos empreendimentos pertencem ao segmento de prestação de serviços. Com relação à alfabetização financeira, o índice médio obtido para os três construtos (atitude financeira, comportamento financeiro e conhecimento financeiro) foi de 0,74877, revelando-se superior ao inicialmente suposto.

O estudo traz sua principal contribuição quando traça o perfil dos empreendedores e revela que, embora seja a expectativa da maioria deles obter apoio de profissionais especializados e treinados em diversas áreas do conhecimento, quando se trata de alfabetização financeira, os níveis destes indivíduos vão além do inicialmente pressuposto.

A maioria dos respondentes demonstra ter boas atitudes, comportamentos e conhecimentos financeiros mediante a pesquisa realizada através do instrumento da OECD (2013). Quando se compara os níveis de alfabetização dos empreendedores pré-incubados aos níveis dos incubados, tem-se um importante achado: aqueles com mais tempo de incubação demonstraram melhores níveis de alfabetização, levando a concluir que o tempo e experiência junto à incubadora implicam em melhores atitudes, comportamentos e conhecimentos financeiros. Com base neste estudo, pode-se dizer que a incubadora em questão está desempenhando seu propósito de consolidar importantes ferramentas para os empreendedores.

Conforme outrora mencionado, não obstante os resultados encontrados para o público estudado tenham sido positivamente surpreendentes, há ainda lacunas promissoras em direção à criação de estratégias para potencializar a atividade empreendedora de incubados, a serem desenvolvidas pela incubadora. Sinaliza-se, como contribuição prática, a oportunidade de promover cursos, consultorias, treinamentos, entre outros, na área de finanças pessoais, gerenciamento financeiro ao grupo de empreendedores da incubadora de modo a integralizar atitudes, comportamentos e conhecimentos financeiros a todo o grupo.

Como sugestão de estudos futuros, a replicação do instrumento de forma transversal, ou seja, no início e no fim do processo de graduação de empresas, seria importante para identificar o desenvolvimento que a incubadora promove ao empreendedor. Para estudos futuros, recomenda-se aplicar o instrumento em outras incubadoras e avaliar com maior profundidade a expectativa do empreendedor e seu desempenho enquanto gestor. O estudo teve sua principal limitação relacionada ao tamanho da amostra, restringindo a aplicação de testes estatísticos que poderiam revelar outros achados.

## Referências

- Anuniação, L., Silva, S. R., Santos, F. A., & Landeira-Fernandez, J. (2018). Redução da escala tendência empreendedora geral (TEG-FIT) a partir do coeficiente de validade de conteúdo (CVC) e teoria da resposta ao item (TRI). *Revista Eletrônica de Ciência Administrativa*, 17(2), 192-207.
- Atkinson, A., & Messy, F. (2011) Assessing financial literacy in 12 countries: an OECD/INFE international pilot exercise. *Journal of Pension Economics and Finance*, 10(4), 657-665.
- Baêta, A. M. C., Borges, C. V., & Tremblay, D. G. (2006). Empreendedorismo nas incubadoras: reflexões sobre tendências atuais. *Comportamento Organizacional e Gestão*, 12(1), 7-18.
- Baum, J. R., Locke, E. A. E., & Smith, K. G. (2001). A multidimensional model of venture growth. *Academy of Management Journal*, 44(2), 292-303.
- Benartzi, S., & Thaler, R. H. (2013). Behavioral economics and the retirement savings crisis. *Science*, 339(6124), 1152-1153.
- Chell, E. (2008). *The entrepreneurial personality: a social construction*. The Psychology Press/Routledge, Londres.
- Clarysse, B., Wright, M., Lockett, A., Velde, E., & Vohora, A. (2005). Spinning out new ventures: a typology of incubation strategies from European research institutions. *Journal of Business Venturing*, 20(2), 183-216.
- Davila, A., & Foster, G. (2007) Management control systems in early-stage startup companies. *The Accounting Review*, 82(4), 907-937.
- Delavande, A., Rohwedder, S., & Willis, R. J. (2008). Preparation for retirement, financial literacy and cognitive resources. *Michigan Retirement Research Center*. (Working paper 2008-190).
- Disney, R., & Gathergood, J. (2011). Financial literacy and indebtedness: new evidence for UK consumers. *EconPaper*. Discussion Papers, University of Nottingham (CFCM).
- Dolabela, F. (2008) *O segredo de Luísa*. Rio de Janeiro: Sextante.
- Dornelas, J. C. A. (2018). *Transformando ideias em negócios*. Rio de Janeiro: Elsevier.
- Endeavor (2014). *Índice de cidades empreendedoras*. São Paulo: Endeavor Brasil.
- Engelman, R., & Fracasso, E. M. (2013). Contribuição das incubadoras tecnológicas na internacionalização das empresas incubadas. *Revista de Administração*, 48(1), 165-178.
- Farah, O. E., Cavalcanti, M., & Passos, L. M. (2012). *Empreendedorismo: estratégia de sobrevivência para pequenas empresas*. São Paulo: Saraiva.
- Filion, L. J. (1999). Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. *Revista de Administração*, 34(2), 06-28.
- Freitas, A. C., Ferreira, L. M., & Silva, M. D. S. R. (2016). A importância das incubadoras de empresas para o desenvolvimento econômico sustentável e redução das disparidades inter-regionais: o caso da incubadora de empresas do IFCE. *Conexões-Ciência e Tecnologia*, 10(3), 07-19.

- Gomes, M. D., & Marcondes, R. C. (2016). O desenvolvimento de micro e pequenas empresas: o caso da Incubadora Tecnológica de Guarulhos. *Revista de Gestão*, 23(3), 264-273.
- Hair Júnior, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2010). *Multivariate data analysis*. New Jersey: Pearson.
- Hannon, P. D. (2003). A conceptual development framework for management and leadership learning in the UK incubator sector. *Education + Training*, 45(8/9), 449-460.
- Huston, S. J. (2010) Measuring financial literacy. *The Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 296-316.
- Instituto Empresarial de Incubação e Inovação Tecnológica. *Notícias*. (2019, May 16). Retrieved from <http://www.ieitec.com.br/news/171-incubadorasgeram-mais-de-53-mil-empregos>
- Lavieri, C. (2010) Educação empreendedora? In: Lopes, R. M. *Educação empreendedora*. Rio de Janeiro: Elsevier-Campus, 1, 01-16.
- Lopes, R. M. (2010). Referenciais para a educação empreendedora. In R. M. Lopes, *Educação empreendedora*. Rio de Janeiro: Elsevier-Campus, 2, 17-44.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The economic importance of financial literacy: theory and evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 05-44.
- Machado, E., Selig, P. M., Follmann, N., & Casarotto Filho, N. (2016). Análise da influência do capital estrutural no sucesso de startups incubadas: uma pesquisa com 21 empreendedores. *International Journal of Innovation*, 4(1), 46-57.
- McClelland, D. C. (1972). *A sociedade competitiva: realização e progresso social*. Rio de Janeiro: Expressão e Cultura.
- Organisation for Economic Cooperation and Development. (2011). *Measuring financial literacy: core questionnaire in measuring financial literacy, questionnaire and guidance notes for conducting an internationally comparable survey of financial literacy*. OECD Centre, Paris.
- Organisation for Economic Cooperation and Development. (2013a). *Financial literacy and inclusion: results of OECD/INFE survey across countries and by gender*. OECD Centre, Paris.
- Organisation for Economic Cooperation and Development. (2013b). *PISA (2012). Assessment and analytical framework: mathematics, reading, science, problem solving and financial literacy*. Paris, OECD Centre.
- Perren, L., & Grant, P. (2000). The evolution of management accounting routines in small businesses: a social construction perspective. *Management Accounting Research*, 11(1), 391-411.
- Phan, P., Siegel, D. S., & Wright, M. (2016). Science parks and incubators: observations, synthesis and future research. In: *Technology entrepreneurship and business incubation: theory practice lessons learned*, 249-272.
- 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.

- Pradhan, R. K., & Nath, P. (2012). Perception of entrepreneurial orientation and emotional intelligence: a study on India's future techno-managers. *Global Business Review*, 13(1), 89-108.
- Ramachandran, K., & Ray, S. (2006). Networking and resource strategies in new ventures: a study of information technology startups. *Journal of Entrepreneurship*, 15, 145-168.
- Raupp, F. M., & Beuren, I. M. (2009). Programas oferecidos pelas incubadoras brasileiras às empresas incubadas. *Revista de Administração e Inovação*, 6(1), 83-107.
- Robb, C. A., Babiarz, P., & Woodyard, A. (2012). The demand for financial professionals' advice: the role of financial knowledge, satisfaction, and confidence. *Financial Services Review*, 21(4), 291-305.
- Santos, S. C., Caetano, A., & Curral, L. (2010). Atitude dos estudantes universitários face ao empreendedorismo: como identificar o potencial empreendedor?. *Revista de Gestão dos Países de Língua Portuguesa*, 9(4), 2-14.
- Santos, V., Beuren, I. M., & Conte, A. (2018). Uso de instrumentos do sistema de controle gerencial em empresas incubadas. *Contabilidade Vista e Revista*, 28(3), 103-132.
- Schmeiser, M. D., & Seligman, J. S. (2013). Using the right yardstick: assessing financial literacy measures by way of financial wellbeing. *Journal of Consumer Affairs*, 47(2), 243-262.
- Schumpeter, J. A. (1949). Science and ideology. *The American Economic Review*, 39(2), 346-359.
- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. (2016). *Sobrevivência das empresas no Brasil*. (2018, August 16). Retrieved from <http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/sobrevivencia-das-empresas-no-brasil-relatorio-2016.pdf>
- Silva, G. O., Silva, A. C. M., Vieira, P. R. C., Neves, M. B. E., & Desiderati, M. C. (2017). Alfabetização financeira versus educação financeira: um estudo do comportamento de variáveis socioeconômicas e demográficas. *Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade*, 7(3), 279-298.
- Souza, G., Santos, P. D., Lima, N. C., Cruz, N., & Lezana, A. (2016). Entrepreneurial potential and success in business: a study on elements of convergence and explanation. *Revista de Administração Mackenzie*, 17(5), 188-215.
- Souza, J. H., Sousa, J. E. R., & Bonilha, I. D. (2008). Avaliação do processo de incubação no Estado de São Paulo. *Revista da Micro e Pequena Empresa*, 2(2), 21-39.
- Storopoli, J. E., Binder, M. P., & Maccari, E. A. (2013). Incubadoras de empresas e o desenvolvimento de capacidades em empresas incubadas. *Revista de ciências da Administração*, 15(35), 36-51.
- Vedovello, C., & Figueiredo, P. N. (2005). Incubadora de inovação: que nova espécie é essa. *RAE-eletrônica*, 4(1), 01-19.
- Xu, L. (2010). Business incubation in China: effectiveness and perceived contributions to tenant enterprises. *Management Research Review*, 33(1), 90-99.