**Nível de alfabetização financeira de empreendedores incubados**

O presente estudo objetivou identificar o nível alfabetização financeira de empreendedores com negócios incubados. A pesquisa é caracterizada como descritiva, de abordagem quantitativa e coleta de dados por meio de questionários e análise de dados mediante técnicas estatísticas de análise multivariada. O perfil dos empreendedores amostrados é composto por maioria jovem de 19 a 29 anos, 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 estrato 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 índice médio de 0,80060. Mais de 66% da amostra admite ter buscado a incubadora para receber apoio de profissionais especializados e este estrato apresentou índice de 0,72081, corroborando com estudos correlatos. Os resultados demonstram que o nível de alfabetização dos empreendedores é levemente alto, revelando aumento ao longo da incubação dos empreendimentos. Mediante o presente estudo, pode-se constatar que o propósito de consolidar importantes habilidades gerenciais para os empreendedores está sendo atingido pela incubadora. No entanto, permanece o desafio de criar estratégias para potencializar a atividade empreendedora de incubados mediante desenvolvimento de competências na área de finanças pessoais e gerenciais.

**Palavras chave**: Alfabetização Financeira. Educação Financeira. Empreendedor. Incubadora. Negócios.

**Áreas para analisar**: Empreendedorismo e Comportamento Empreendedor; Ensino e Pesquisa em Administração; Estratégia em Organizações; Finanças.

***Level of financial literacy of incubated entrepreneurs***

*The present study aimed to identify the level of financial literacy of entrepreneurs with incubated businesses. The research is characterized as descriptive, quantitative approach and data collection through questionnaires and data analysis using statistical techniques of multivariate analysis. The profile of entrepreneurs sampled is composed of a majority of young people aged 19 to 29 years, male and more than 45% of enterprises belong to the service provision segment. Regarding financial literacy, the sample index for the three constructs (financial attitude, financial behavior and financial knowledge) was 0.74877. The stratum 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 average index of 0,80060. More than 66% of the sample admits to having sought the incubator to receive support from specialized professionals and this stratum presented index of 0.72081, corroborating with related studies. The results show that the level of literacy of the entrepreneurs is slightly high, showing an increase during the incubation of the enterprises. Through the present study, it can be verified that the purpose of consolidating important managerial skills for the entrepreneurs is being reached by the incubator. However, the challenge remains to create strategies to enhance incubator entrepreneurship by developing skills in personal and managerial finance.*

***Key words:*** *Financial Literacy. Financial Education. Entrepreneur. Incubator. Business.*

# INTRODUÇÃO

A dinâmica e complexidade que caracterizam o mercado global atualmente exigem das pessoas mais preparo e criticidade para garantir sua sobrevivência. O cenário de desemprego aliado ao potencial criativo do povo faz do Brasil um ambiente favorável ao empreendedorismo (GEM, 2014).

Dados de pesquisa realizada pelo Instituto Endeavor (2014) revelaram que 61% dos brasileiros tinham planos de abrir seu próprio negócio nos próximos cinco anos e apenas 33% fizeram algum curso ou treinamento sobre empreendedorismo. Os empreendedores já foram confundidos em alguns momentos da história com gerentes ou administradores, do ponto de vista econômico, 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 e Curral, 2010), não sendo, obrigatoriamente, responsável pela gestão, por conseguinte.

É possível organizar o construto do potencial empreendedor sistematizando as principais características diferenciadoras destes indivíduos. Estas características dizem respeito a quatro grandes dimensões: (a) as motivações empreendedoras; (b) as competências psicológicas; (c) as competências sociais; (d) e as competências de gestão (Baum, Locke e Smith, 2001). Os mesmos autores afirmam que as competências de gestão são as características que necessitam de maior conhecimento técnico e são, por consequência, mais facilmente treináveis: há possibilidade de desenvolvimento e formação empírica das mesmas.

As competências de gestão têm sido tratadas como fundamentais para o desenvolvimento de um negócio empreendedor. Elas incluem quatro características no perfil empreendedor: visão, capacidade para mobilizar recursos, capacidade para liderar e a auto-eficácia empreendedora (Chell, 2008). A capacidade para mobilizar recursos foi também identificada como um preditor importante do sucesso empreendedor (Ramachandran e Ray, 2006).

Quando o indivíduo não se reconhece apto a empreender, pois suas competências em gestão não são suficientes para a complexidade do negócio, é comum a procura pelas incubadoras. Incubadoras são responsáveis por garantir apoio e suporte específicos para desenvolver recursos e capacidades, pois trata-se de ambientes voltados para a promoção de inovação e desenvolvimento de produtos e serviços diferenciados (Gomes e Marcondes, 2016). As incubadoras representam um importante incentivo ao empreendedorismo uma vez que proporcionam ao empreendedor incubado o auxílio necessário ao seu crescimento e desenvolvimento nos primeiros anos de existência. A competência de gestão, muitas vezes ausente nos empreendedores, pode ser obtida através destes programas incubação de negócios (Raupp e Beuren, 2009).

De acordo SEBRAE (2013), no Brasil, as micro e pequenas empresas que passam por incubadoras têm sua taxa de mortalidade reduzida a 20%. Já para as nascidas fora do ambiente de incubadora, a taxa de mortalidade é de 80%. Supõem-se, portanto, que as incubadoras desempenham importante papel na criação, gestão e consolidação de empreendimentos e por consequência, imunizam alguns negócios.

Nos achados de Raupp e Beuren (2009), dentre as principais dificuldades encontradas pelos empreendedores incubados, estão a falta de recursos financeiros e de conhecimento em gestão empresarial. Assim, as incubadoras proporcionam aos empreendedores importantes avanços em gestão estratégica e contábil-financeira (Souza, Sousa e 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).

Os empreendimentos nascem, vivem e desenvolvem-se a partir do talento e da vontade de realizar de centenas de milhares de empreendedores. E uma das principais dificuldades enfrentadas por eles, na tarefa de administrar sua empresa, refere-se à compreensão dos aspectos financeiros e contábeis do negócio (Souza, Santos, Cruz e Lezana, 2016).

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 um rol de suportes colocados à disposição dos empreendedores, consolida-se como objetivo geral deste estudo identificar o nível alfabetização financeira dos gestores de empreendimentos incubados.

Para alcance do propósito principal do 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; e, 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.

Ao fim, além da identificação do nível de educação financeira dos incubados, o estudo remete investigar lacunas promissoras em direção 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.

A estrutura do trabalho está distribuída em cinco sessões, sendo esta Introdução a primeira delas. Na próxima seção vem a Referencial Teórico com as temáticas que permeiam a pesquisa. Posteriormente, na terceira seção, temos a exposição dos Procedimentos Metodológicos, seguidos dos Resultados e Discussão na quarta seção, e por fim, as Conclusões e Recomendações com proposições para novos estudos.

# REFERENCIAL TEÓRICO

Nesta seção apresentam-se referenciais teóricos necessários à compreensão conceitual do estudo, conforme apresentado a seguir.

## Empreendedorismo

Aquele sujeito que destrói a ordem econômica existente e introduz novos produtos e serviços, que cria novas formas de organização ou que explora novos recursos e materiais, é o popularmente chamado empreendedor (Schumpeter, 1942).

Do ponto de vista econômico, por desenvolverem atividades relacionadas a organizar, controlar, dirigir e planejar a empresa, os empreededores foram confundidos com gerentes e administradores (Dornelas, 2018). No entanto, a visão moderna já compreende que para assim se denominar, o empreendedor não necessita obrigatoriamente deter as condições, habilidades e conhecimentos necessários para gestão do negócio. Dolabela (2008), por exemplo, classifica que empreendedor é aquele que cria ou compra uma empresa, que introduz inovações, assumindo riscos, seja na forma de administrar, seja na forma de vender, fabricar, distribuir ou fazer propaganda de seus produtos e/ou serviços, agregando novos valores. Ou seja, é o dono da ideia.

Dornelas (2018) elenca algumas características imprescindíveis aos empreendedores: são visionários, sabem tomar decisões, exploram as oportunidades, são dedicados, assumem riscos calculados, são bons planejadores e possuem conhecimento ou buscam quem o detém.

Um conjunto de características pessoais aliadas a características sociológicas e ambientais permitem o nascimento de uma nova empresa proveniente destes indivíduos (Dornelas, 2018). Deste modo, a gestão, a administração do negócio, não precisa ser necessariamente desempenhada pelo empreendedor (Dolabela, 2008; Dornelas, 2018).

O modelo de Ching e Kitahara (2017) explica o empreendedorismo por meio de fatores pessoais e sociológicos, inicia pela ideia do negócio, seguido por um evento que irá impulsionar seu início, sua implantação e seu crescimento. Quanto aos fatores que influenciam a decisão de empreender, os autores afirmam que os traços empreendedores são moldados pelos atributos da personalidade e pelo ambiente. Quatro importantes características no perfil empreendedor já foram descritas por Chell (2008): visão, capacidade para mobilizar recursos, capacidade para liderar e a auto-eficácia empreendedora. Há também a capacidade para mobilizar recursos como um preditor importante do sucesso empreendedor (Ramachandran e Ray, 2006).

Ao afirmar que os empreendedores são sujeitos de elevada necessidade de realização pessoal, McClelland (1972) listou as principais características destes indivíduos: exigência de qualidade e eficiência, apreço por riscos calculados, estabelecimento de metas, busca de informação, planejamento e monitoramento sistemáticos, e independência e autoconfiança. A mentalidade e o grau de proatividade que uma pessoa possui no espectro da inovação, realização e tomada de risco é definida como orientação empreendedora (Pradhan e Nath, 2012). Além da orientação, os autores salientam que as competências de gestão são as características que necessitam de maior conhecimento técnico e são, por consequência, mais facilmente treináveis.

Supostamente, empreendedores têm maior desejo de estar no controle do seu próprio destino ao afirmarem que a independência é sua principal razão para iniciar seus 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. Assim, quando os resultados estão fora do padrão estabelecido e alcançado - levando à frustação pessoal - o empreendedor busca meios de mitigar os impactos negativos e manter nível aceitável de desempenho do Negócio (McClelland, 1972).

Quando os resultados são insatisfatórios o empreendedor busca apoio técnico na gestão do empreendimento. Lopes (2010) sugere que, quando ocorrem eventos críticos que forçam o empreendedor a pensar de maneira diferente, buscando saídas e alternativas, ou seja, aprendendo com a experiência e com o processo, fica estabelecida a educação empreendedora.

O aprendizado para um empreendedor é um processo experiencial, no qual a experiência pessoal é transformada em conhecimento (Politis, 2012). Ou seja, além do conhecimento, a educação empreendedora encoraja e complementa o perfil empreendedor dos indivíduos, conforme anunciou inicialmente McClelland (1972).

A despeito do perfil empreendedor, o estudo de Anunciação, Silva, Almeida e Landeira-Fernandez (2018) buscou estudar em especial os aspectos do comportamento do empreendedor. Um de seus achados demonstra que os empreendedores ao executarem tarefas necessitam e querem ajuda de outrem: não se consideram autossuficientes e estão abertos à auxílio técnico.

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. E finalmente, o indivíduo que assume riscos e que está apto a buscar auxílio quando não domina o gerenciamento de seu empreendimento.

## Alfabetização financeira

Optou-se pela utilização do termo alfabetização financeira, embora seja comum encontrar o termo educação financeira para designar conceito semelhante. Segundo Huston (2010), 47% dos estudos analisados usam os termos alfabetização financeira e educação financeira como conceitos sinônimos. Potrich, Vieira e Kirch (2016) alertam que o termo ‘conhecimento financeiro’ também é encontrado 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 (OECD, 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 e, finalmente, 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 OECD (2013) ­– atitude financeira, comportamento financeiro e conhecimento financeiro – com adaptações, denominando-os de variáveis para mensuração do nível de alfabetização financeira.

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 (Oliveira, Silva, Costa, Neves e Desiderati, 2017). O comportamento financeiro é, para a OECD (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, onde o aprendizado é convertido em capacidade de gerir receitas, despesas e poupança de forma eficaz (Delavande, Rohwedder e Willis, 2008).

Estudo realizado por Robb, Babiarz 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. Chen e Volpe (2002) constataram que os estudantes universitários pos­suíam um nível de conhecimento inadequado, principalmente em relação a investimentos. Já Benartzi e Thaler (2013) sugerem que maiores índices de alfabetização estão altamente 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 grande capacidade de adaptação às necessidades do mercado, podem tomar decisões rápidas e pontuais, reagindo de imediato às mudanças e exigências do mercado. Mas, 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).

No modelo proposto por Lusardi e Mitchell (2011) os resultados dão conta que não se deve esperar que os programas de educação financeira produzam grandes mudanças de comportamento para os menos instruídos, pois são estes os menos dispostos a incorrer em custos ao investir em conhecimento. No entanto, os autores ressaltam ser socialmente importante elevar o conhecimento da população e torná-los “alfabetizados” no assunto.

O conhecimento financeiro entre os jovens (estudantes do ensino médio) é medido pelo Programa Internacional de Avaliação de Alunos (PISA) da OCDE. Através deste programa, é possível comparar o desempenho de estudantes de diversos países Lusardi eMitchell (2011) corroboram com o posicionamento do PISA (OECD) quando assumem que a alfabetização financeira deve ser reconhecida como uma habilidade essencial para a participação na economia atual. Ou seja, conhecimento financeiro é um passaporte para o sucesso no mundo empresarial.

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.

 Neste sentido, Bogoni, Leite, Barão Almeida e Hein (2018) preconizam que é a informação, instrução e aconselhamentos claros e objetivos, que proporcionam aos indivíduos o desenvolvimento de habilidades e confiança, para tomar consciência de oportunidades e riscos financeiros, fazer escolhas informadas, saber em que meios buscar ajuda e tomar outras medidas eficazes para melhorar a sua proteção e o seu bem-estar financeiro.

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.

## O papel das incubadoras

A ação empreendedora sempre envolve riscos, que serão maiores se o ambiente apresentar turbulências econômicas. Além disso, processos com maiores níveis de agregação tecnológica apresentarão maiores riscos, mas em compensação, maiores expectativas de retorno. Devem ser por isso, sustentadas por ambientes dotados de maiores competências administrativas, técnicas, científicas e mercadológicas.

As incubadoras estão alicerçadas nas necessidades de empresas de pequeno porte, desde o aspecto administrativo e operacional ao financeiro. Dentre as influências sócio-econômicas que as incubadoras exercem no desenvolvimento das empresas incubadas, 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 e Silva, 2016).

As empresas incubadas consistem de pequenos negócios que fazem parte do resguardo de uma entidade maior, no caso a incubadora, criada com o intuito de apoiar tais empresas em seus primeiros anos de vida (Vedovello e Figueiredo, 2005; Raupp e Beuren, 2006; Storopolli, Binder e Maccari, 2013).

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.

O propósito principal das incubadoras é auxiliar empreendedores na maturação de seus negócios, por meio de ações que permitam adquirir conhecimentos e desenvolver habilidades de gestão empresarial e, formatar os empreendimentos com aspectos essenciais para competir no mercado. O resultado esperado com a incubação é que as empresas estejam com gestão e posicionamento de mercado maduros, a ponto de atuarem de forma independente.

Lavieri (2010) destaca as incubadoras como espaços em que ocorrem experiências enriquecedoras à educação empreendedora, ou seja, onde o conhecimento é compartilhado e diretamente aplicado ao negócio.

As incubadoras de tecnologia integram ecossistemas complexos de inovação e dedicam-se a abrigar e apoiar empresas com foco em inovar. Dados da ANPROTEC (2016) indicam a existência de 369 incubadoras de empresas em todo o Brasil, que reúnem cerca de 2.310 empresas incubadas e 2.815 empresas graduadas. O mesmo estudo revelou que em 2016 o faturamento estimado gerado por empresas incubadas e graduadas foi de R$ 15,2 bilhões, sendo que a geração de empregos ficou em 53.280 (ANPROTEC/SEBRAE, 2016).

Estudo realizado na França, Bélgica,  Alemanha, Reino Unido e Holanda 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 e 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 para inovação, fornecendo proteção à propriedade intelectual, aconselhamento, e oferecendo habilidades para o desenvolvimento de negócios (Phan, Siegel e Wright, 2016).

Pesquisa realizada pelo SEBRAE (2016) com empresas criadas nos anos 2011 e 2012 revela que a taxa de mortalidade de micro e pequenas empresas com até dois anos de existência é de 22% e os principais fatores são: (1) Falhas Gerenciais; (2) Causas Econômicas Conjunturais; (3) Políticas Públicas e Arcabouço Legal; e (4) Carga Tributária Elevada.

As pequenas empresas geralmente não iniciam suas atividades com corpo técnico na área de finanças (Santos, Beuren e Conte, 2018) e tendem a apoiar-se em conhecimentos empíricos e sistemas de controle criados de modo idiossincrático entre os donos e gerentes das mesmas (Perren e Grant, 2000). Esse tipo de prática necessita constante interação pessoal (Davila e Foster, 2007), além da observação direta dos administradores.

Machado, Selig, Follmann e Casarotto (2016, p. 55) mencionam que:

“a fase de criar uma empresa é um momento em que o empreendedor precisa lidar com diversos aspectos, como o processo burocrático para criar um negócio, fazer um planejamento para entender todo o negócio e como ele irá funcionar na prática”.

Para os autores é nesta etapa que os empreendedores costumam encontrar muitas dificuldades, principalmente aqueles que não são formados em gestão, uma vez que necessitam: (i) elaborar ações de marketing para conquistar clientes; (ii) realizar um planejamento financeiro; (iii) saber lidar com as pessoas; e (iv) conhecer aspectos essenciais de recursos humanos. Raupp e Beuren (2009) observaram que as maiores dificuldades encontradas pelas empresas incubadas durante o processo de incubação referem-se à falta de recursos financeiros e de conhecimentos em gestão empresarial.

A incubadora estudada possui justamente 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. Busca estimular o empreendedorismo, fomentar a inovação na academia, desenvolvendo projetos, eventos e parcerias com foco na disseminação da cultura empreendedora (INCTECH, 2018).

É vinculada à Universidade Comunitária 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 e o GeNESS da 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). Os incubados contam com uma área de aproximadamente 140m² e também possuem acesso aos laboratórios, salas, auditórios e a biblioteca da universidade. Atualmente são 20 empresas incubadas e 13 graduadas.

# PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

De natureza aplicada, a pesquisa foi realizada com os empreendedores incubados na Inctech (Incubadora Tecnológica da Unochapecó). Foram vinte empreendimentos (pré-incubados e incubados), envolvendo no período da pesquisa quarenta e duas pessoas.

Foi realizado pré-teste com um dos componentes da população, que sugeriu ajustes de linguagem e exclusão de uma questão que continha teor similar à outra.

Quanto ao objetivo, o estudo é caracterizado como descritivo, pois descreve características da população, e possui abordagem quantitativa, pois buscou verificar qual ní­vel de alfabetização financeira através do procedimento *survey*, uma vez que a informação foi buscada diretamente no grupo de interesse, com o intuito de obter os dados que se desejou estudar (Gil, 2008).

A coleta de dados 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 foi enviado via *Google Docs* a toda a população estudada. Juntamen­te com o questionário, foi enviado Termo de Consentimento Li­vre e Esclarecido, sendo que somente 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.

O instrumento de coleta de dados é composto por quatro blocos de perguntas: primeiramente identificação do perfil dos respondentes, após questões relativas ao construto “atitude financeira”, “comportamento financeiro” e por fim, “conhecimento financeiro”. O instrumento é uma adaptação da proposta original da *Organisation for Economic Co-operation and Develop­ment* (OECD, 2013) para medição da alfabetização financeira.

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 das afirmações feitas, melhor 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, e 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 aqueles com valores residuais superiores a 0,6 considerados aceitáveis (Hair, Black, Babin e Anderson, 2010).

Para classificar os indivíduos quanto ao seu nível de alfabetização, foi realizada análise de cluster ou conglomerados. A amostra foi então 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 et al. (2016).

# 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, portanto, 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 - 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)

## Perfil dos empreendedores

Os respondentes estão de alguma forma, vinculados à incubadora, tendo seus negócios caracterizados como pré-incubados e 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 idade entre 19 e 29 anos, 80% são do sexo masculino, 62,5% são solteiros, e 71% não possuem dependentes.

Com relação ao nível de escolaridade, 34% possuem especialização, 29% nível superior e 25% mestrado/doutorado/pós-doutorado. Há maior concentração (42%) de indivíduos que possui formação na área de ciências exatas e da terra, e 67% dos empreendedores são egressos da própria universidade que abriga a incubadora de tecnologia 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, e 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% no agronegócio. Quando questionados sobre a origem da ideia dos empreendimentos, 30% dos respondentes afirmam que a ideia surgiu a partir do sócio. Referente à idade os empreendimentos, os resultados demonstram grande 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) à concordar totalmente (5).

Ao analisar a atitude financeira dos respondentes observou-se que 75% deles afirmam ser “importante definir metas para o futuro”. Mais de 40% dos respondentes afirmam não se preocuparem muito posteriormente à tomada de decisão sobre dinheiro, demonstrando certa segurança em suas atitudes. Outros 30% já demonstram muita preocupação e outros 30% posição intermediária no 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 também 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, onde (1) nunca, e (5) sempre.

Quando questionados a respeito dos controles de gastos pessoais, para aproximadamente 67% dos respondentes afirmou fazer uso de planilhas de receitas e despesas mensais, mais de 90% assumiu comparar preços ao fazer compras e aproximadamente 80% dos respondentes disse “fazer reserva de dinheiro que recebe mensalmente para necessidade futura”. Com relação a compras de produtos no crédito, 70% admite identificar os custos pagos neste tipo de transação. Questionou-se sobre planejamento e objetivos que orientem as decisões financeiras. Neste aspecto, cerca de 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 repondentes 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 obteivos financeiros de longo prazo e mesmo montante 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. Foi questionado ainda sobre posse de reserva financeira igual ou maior a três vezes as despesas pessoais, com liquidez imediata; e 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.

A questão que questionou 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 - 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 (p. 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)

## Perfil e índice de alfabetização financeira

O índice de alfabetização obtido pelos vinte e quatro respondentes para os três construtos (atitude financeira, comportamento financeiro e conhecimento financeiro) 0,74877 para a amostra total, sendo considerado alto.

A Tabela 3 apresenta a estatística descritiva de cada um dos construtos da pesquisa, considerando amostra geral.

Tabela 3 - Estatística descritiva dos construtos para amostra geral

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|   | **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 AMOSTRA**  | **0,74877** | 0,79210 | 0,11313 |
|  | n = 24 |

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 (Oliveira, Silva, Costa, Neves e Desiderati, 2017) 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, onde o aprendizado é convertido em capacidade de gerir receitas, despesas e poupança de forma eficaz (Delavande, Rohwedder e Willis, 2008).

O estudo realizado por Robb, Babiarz 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. Chen e Volpe (2002) constataram que os estudantes universitários pos­suíam um nível de conhecimento inadequado, principalmente em relação a investimentos. 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. 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, e baixo: índice menor a 0,6). Este resultado corrobora com os achados de Duff (1994). 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. Pode-se supor, portanto, 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 ser constantemente apoiado por 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. Este resultado novamente corrobora com os achados de Duff (1994), em que os respondentes sentiam-se inseguros com seu desempenho em relação à gestão de seu próprio negócio. Ou seja, 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

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Atitude Financeira** | **Comportamento Financeiro**  | **Conhecimento Financeiro** | **Média Geral** |
| Pré-incubação | 0,66863 | 0,68945 | 0,13373 | 0,49728 |
| Incubação | 0,79720 | 0,73063 | 0,15944 | 0,56242 |

Fonte: dados da pesquisa (2019)

O resultado corrobora com 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 et al., (2016) que afirma que as incubadoras cumprem papel de fornecer habilidades para os empreendedores no desenvolvimento de negócios.

# CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

O empreendedorismo, seja por necessidade seja por oportunidade, têm sido crescente no contexto econômico e social da sociedade 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 constructos (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 incialmente pressuposto.

A maioria deles demonstra deter boas atitudes, comportamentos e conhecimentos financeiros mediante a pesquisa através do instrumento da OECD (2013). Quando se compara os níveis de alfabetização dos empreendedores pré-incubados aos níveis dos incubados 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. Ou seja, pode-se concluir com base neste estudo, que a incubadora 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.

A identificação de outras fragilidades e potencialidades desta população podem ser evidenciadas através de outros estudos, compondo um diagnóstico do perfil gestor dos empreendedores. Também, como prescrição ao ambiente de estudos, sugere-se a adoção do instrumento proposto pela OECD quando do ingresso do empreendedor na incubadora, ou processo seletivo, para que a identificação das fragilidades no âmbito financeiro, já apontada por Xu (2010), como uma das áreas mais frágeis na gestão empresarial, ocorra no início do processo de incubação e permita ações mais pontuais e profundas neste sentido.

O estudo teve sua principal limitação relacionada ao tamanho da amostra, restringindo a aplicação de testes estatísticos que poderiam revelar outros achados importantes.

# REFERÊNCIAS

Anunciação, L., da Silva, S. R., de Almeida Santos, F., e 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.; e 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.

Baum, J. R.; Locke, E. A. E Smith, K. G. (2001). A multidimensional model of venture growth. *Academy of Management Journal*, vol. 44(2), 292-303.

Benartzi, S., e Thaler, R. H. (2013). Behavioral economics and the retirement savings crisis. *Science*, *339* (6124), 1152-1153.

Bogoni, N. M., Leite, M., Barão, F. R., de Almeida, M., e Hein, N. (2018). Alfabetização financeira de estudantes universitários a partir das dimensões atitude financeira, comportamento financeiro e conhecimento financeiro. *Revista Teoria e Evidência Econômica*, *24*(50).

Chell, E. (2008), The Entrepreneurial Personality: A Social Construction. *The Psychology Press/Routledge,* Londres.

Chen, H., e Volpe, R. P. (2002). Gender differences in personal financial literacy among college students. *Financial services review*, *11*(3), 289-307.

Ching, H. Y., e Kitahara, J. R. (2017). Avaliação da Propensão a Empreender: Uma Proposta de Mensuração Desse Constructo. *REGEPE-Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas*, *6*(2), 291-310.

Clarysse, B., Wright, M., Lockett, A., Van De Velde, E., 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; J, Ning. (2015). The valuation of management control systems in start-up companies: International field-based evidence. European Accounting Review, 24(2), 207-239.

Delavande, A.; Rohwedder, S.; Willis, R. J. (2008). Preparation for retirement, financial literacy and cognitive resources. *Michigan Retirement Research Center.* (Working Paper 2008-190). Disponível em: [http://www.mrrc.isr.umich.edu/p ublications/](http://www.mrrc.isr.umich.edu/p%20ublications/) papers/pdf/wp190.pdf. Acesso em: 31 de julho de 2018.

Disney, R., Gathergood, J.(2011) *Financial literacy and indebtedness: new evidence for UK consumers. EconPapers, Discussion Papers, University of Nottingham, Centre for Finance, Credit and Macroeconomics.* (CFCM).

Dolabela, F. (2008) *O segredo de Luísa*. Rio de Janeiro: Sextante.

Dornelas, José C. A. (2018) *Transformando ideias em negócios*. 7.ed. Rio de Janeiro: Elsevier.

Duff, A. (1994). Best practice in business incubator management. *Booragon Australia: AUSTEP Strategic Partnering Pty*.

*Estudo de impacto econômico: segmento de incubadoras de empresas do Brasil* / Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores. – Brasília, DF: ANPROTEC: SEBRAE, 2016. 26p.

Farah, O. E; Cavalcanti, M; Passos, L. M. (2012). *Empreendedorismo: estratégia de sobrevivência para pequenas empresas.* São Paulo: Saraiva.

Freitas, A. C., de Matos Ferreira, L., e 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), 7-19.

Gil, *A. (*2008) *Como elaborar projetos de pesquisa*. 4. ed. São Paulo: Atlas.

Global Entrepreneurship Monitor Empreendedorismo no Brasil (2015). Coordenação de Simara Maria de Souza Silveira Greco; autores: Mariano de Matos Macedo... [et al.] -- Curitiba: IBQP, 2014. 178p.

Gomes, M. D., e Marcondes, R. C. (2016). O desenvolvimento de micro e pequenas empresas: o caso da Incubadora Tecnológica de Guarulhos. *REGE-Revista de Gestão*, *23*(3), 264-273.

Hair, J.R.; Black, W.C.; Babin, B.J.; Anderson, R.E. (2010). *Multivariate data analyses*. 7ª ed., New Jersey, Pearson, 816 p.

Huston, S. J. (2010) Measuring financial literacy. *The Journal of Consumer Affairs.* 44(2), 296-316.

Lavieri, C. (2010) Educação…empreendedora? In: LOPES, R. M. *Educação Empreendedora.* Rio de Janeiro: Elsevier-Campus, 1, 1-16.

Lopes, R. M. (2010). Referenciais para a Educação Empreendedora. In: LOPES, R. M. Educação Empreendedora. Rio de Janeiro: *Elsevier-Campus*, 2,17-44.

Lusardi, A., e Mitchell, O. S. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *Journal of economic literature*, *52*(1), 5-44.

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: IJI Journal*,4(1), p. 46-57.

McClelland, D. C. (1972.) A sociedade competitiva: realização e progresso social. Rio de Janeiro: Expressão e Cultura.

Oliveira Silva, G., Silva, A. C. M., Costa V., P. R., Neves, M. B. E., e Carmo D., M. (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.

Organisation For Economic Cooperation And Development (OECD). (2011). *Measuring Financial Literacy: Core Questionnaire in Measuring Financial Literacy, Questionnaire and Guidance Notes for conducting na Internationally Comparable Survey of Financial* literacy. OECD Centre, Paris.

Organisation For Economic Cooperation And Development (OECD). (2013) *Financial literacy and inclusion: Results of OECD/INFE survey across countries and by gender*. OECD Centre, Paris, 178 p.

Perren, L.; e 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., e Wright, M. (2016). Science Parks And Incubators: observations, synthesis and future research. In *TECHNOLOGY Entrepreneurship And Business Incubation: Theory Practice Lessons Learned*, 249-272.

Politis, D., Winborg, J., e Dahlstrand, Å. L. (2012). Explorando a Lógica de recursos de estudantes empreendedores. *International Small Business Journal* , *30*(6), 659-683.

Potrich, A. C. G.; Vieira, K. M; e Kirch, G. (2016). Você É Alfabetizado financeiramente? Descubra no termômetro de alfabetização financeira. *Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos – BASE*, 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*, vol. 15, 145-168.

Raupp, F. M., Beuren, I. M. (2009). Programas oferecidos pelas incubadoras brasileiras às empresas incubadas. *Revista de Administração e Inovação* (1), 83–107.

Robb, C.A.; Babiarz, P.; e 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., e 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., e Conte, A. (2018). Uso de instrumentos do sistema de controle gerencial em Empresas Incubadas. *Contabilidade Vista e Revista*, *28*(3), 103-132.

Schumpeter, J. A. (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy*, Harper and Brothers, New York.

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. Disponível em: http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/sobrevivencia-das-empresas-no-brasil-relatorio-2016.pdf. (Acesso em: 10 de agosto de 2018).

Souza, G., Santos, P. D., Lima, N. C., Cruz, N., e Lezana, A. (2016). Entrepreneurial potential and success in business: a study on elements of convergence and explanation. *RAM. Revista de Administração Mackenzie*, *17*(5), 188-215.

Souza, J. H.; Sousa, J. E. R.; e Bonilha, I. D. (2008) Avaliação do Processo de Incubação no Estado de São Paulo. *Revista da Micro e Pequena Empresa*, Campo Limpo Paulista, 2(2), 21-39.

Storopoli, J. E.; Binder, M. P.; e Maccari, (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), 1-19.

Xu, L. (2010). Business Incubation in China: effectiveness and perceived contributions to tenant enterprises. *Management Research Review,* Cambridge, 33 (1), 90-99.