

## Nível de alfabetização financeira em empreendedores

Vanessa Isabel de Marco Canton (UNOCHAPECÓ) [vademarco@gmail.com](mailto:vademarco@gmail.com)

Rodrigo Barichello (UNOCHAPECÓ) [rodrigo.b@unochapeco.edu.br](mailto:rodrigo.b@unochapeco.edu.br)

### Resumo:

Considerando que um dos principais motivos da busca de empreendedores por incubadoras deve-se à ausência ou insuficiência de competências em gestão financeira e que é objetivo das incubadoras amparar o desenvolvimento de pequenos negócios, o objetivo do presente trabalho é identificar o nível alfabetização financeira de empreendedores incubados. Para isso buscou-se identificar o perfil dos empreendedores; analisar se o perfil explica seu nível de alfabetização financeira; compreender se os níveis de alfabetização financeira determinam indivíduos a buscarem a incubação dos negócios e verificar se os empreendedores que buscam a incubação de novos empreendimentos, para receber apoio de profissionais especializados, são aqueles que detêm os níveis mais baixos de alfabetização financeira. O estudo é descritivo, de abordagem quantitativa com análise de dados através de técnicas estatísticas de análise multivariada. Os resultados demonstram que o nível de alfabetização da amostra é alto, revelando aumento conforme tempo de incubação, demonstrando que a incubadora está desempenhando seu propósito de consolidar importantes habilidades gerenciais para os empreendedores.

**Palavras chave:** alfabetização, empreendedor, incubadora, negócios.

## Level of financial literacy in entrepreneurs

### Abstract:

Considering that one of the main reasons for the search of entrepreneurs for incubators is due to the absence or insufficiency of skills in financial management and that it is the objective of incubators to support the development of small businesses, the objective of this work is to identify the level of financial literacy of entrepreneurs incubated. For this purpose, the profile of the entrepreneurs was identified; analyze whether the profile explains their level of financial literacy; to understand whether financial literacy levels determine individuals to seek business incubation, and to verify that entrepreneurs seeking to incubate new ventures to receive support from specialized professionals are those with the lowest levels of financial literacy. The study is descriptive, of quantitative approach with data analysis through statistical techniques of multivariate analysis. The results show that the literacy level of the sample is high, showing an increase in incubation time, demonstrating that the incubator is fulfilling its purpose of consolidating important management skills for the entrepreneurs.

**Key words:** financial literacy, entrepreneur, incubator, business.

## 1 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 os 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 & 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 & 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 & RAY, 2006).

Quando o indivíduo não se reconhece apto a empreender, pois suas competências em gestão não são suficientes dada a complexidade do negócio, é comum a procura pelas incubadoras. As incubadoras são responsáveis por garantir apoio e suporte específicos para desenvolver recursos e capacidades, pois tratam-se de ambientes voltados para a promoção de inovação e desenvolvimento de produtos e serviços diferenciados. (MARCONDES et al., 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 de programas incubação de negócios (RAUPP & BEUREN, 2009).

De acordo SEBRAE (2013), no Brasil, as micro e pequenas empresas que passam por incubadoras tem 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.

Nos achados de Raupp & 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 & 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 et al., 2016). Considerando que a busca de empreendedores às incubadoras deve-se (dentre outros) 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, pretende-se 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 sessão vem a referencial teórico com as temáticas que permeiam a pesquisa. Posteriormente, na terceira sessão, vem a exposição dos Procedimentos Metodológicos, seguidos dos Resultados e Discussão na quarta sessão e por fim as conclusões e Recomendações com proposições para novos estudos.

## 2 REFERENCIAL TEÓRICO

### 2.1 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). Os empreendedores já foram confundidos, em alguns momentos da história, com os 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).

No entanto, a visão moderna já compreende que para assim se enquadrar, 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. Dornelas (2018), por sua vez, 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. Assim, o autor salienta que um conjunto de características pessoais aliadas a características sociológicas e ambientais permitem o nascimento de uma nova empresa proveniente destes indivíduos. Ambos os autores concordam, portanto, que a gestão do negócio não precisa ser necessariamente desempenhada pelo empreendedor.

O modelo de Ching & Kitahara (2017) explica o empreendedorismo por meio de fatores pessoais e sociológicos. O modelo começa com a ideia do negócio, seguido por um evento que irá impulsionar seu início, a implantação e o crescimento. Quanto aos fatores que influenciam a decisão de empreender, o autor afirma 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 & 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 para estar à frente de outras, quando se trata de inovação, realização e tomada de risco é definida por (PRADHAN, & NATH, 2012) como orientação empreendedora. 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,

Aparentemente, empreendedores tem 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 frustração pessoal - o empreendedor busca meios de mitigar os impactos negativos e manter nível aceitável de desempenho do negócio (McCLELLAND, 1972). Neste momento 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, com o processo, fica estabelecida a educação empreendedora. Alinhado a isto, 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).

O estudo de Anunciação et al. (2018) buscou estudar aspectos do comportamento empreendedor e um dos achados demonstra que os empreendedores ao executarem tarefas necessitam e querem ajuda de outrem. Ou seja, não se consideram autossuficientes e estão abertos à auxílio técnico. Então, podemos considerar 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.

## **2.2 Alfabetização financeira**

Neste estudo 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 & Kirch (2016) alertam que o termo conhecimento financeiro também é encontrado para denominar o mesmo tema. Atkinson & Messy (2011) entendem que alfabetização financeira vai além: 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. Deste modo, o presente estudo analisa o conjunto de variáveis apresentadas pela OECD (2013) – atitude financeira, comportamento financeiro e conhecimento financeiro – com adaptações da autora, 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 et al, 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 et al. 2008).

O estudo realizado por Robb et al. (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 & Volpe (2002) constataram que os estudantes universitários possuíam um nível de conhecimento inadequado, principalmente em relação a investimentos. O estudo de Disney & Gathergood (2011) identificou que as dívidas com menores custos são aquelas contraídas por pessoas com maior nível de alfabetização financeira. Benartzi & 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 & 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/piiores níveis de alfabetização financeira.

### 2.3 O papel das incubadoras

O ambiente favorável para implementar o empreendimento pode ser aquele onde há apoio e fomento para o desenvolvimento do negócio e, também, dos investimentos iniciais necessários. Para Farah, Cavalcanti & Passos (2012) um ambiente atrativo para a fase inicial do empreendimento é uma incubadora de negócios, 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.

As incubadoras de tecnologia integram ecossistemas complexos de inovação, e dedicam-se a abrigar e apoiar empresas com foco na inovação. 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 já graduadas.

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 maduro, a ponto de atuarem de forma independente. Lavieri (2010) destaca as incubadoras como espaços em que ocorrem experiências enriquecedoras à educação empreendedora, ou seja, o conhecimento é compartilhado e diretamente aplicado ao negócio.

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 et al., 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 & WRIGHT, 2016).

Pesquisa realizada pelo SEBRAE (2016) com empresas criadas em 2011 e 2012 revela que a taxa de mortalidade de micro e pequenas empresas com até dois anos de existência é de 22,0% e os principais fatores são: (1) Falhas Gerenciais; (2) Causas Econômicas Conjunturais; (3) Políticas Públicas e Arcabouço Legal; e (4) Carga Tributária Elevada.

A incubadora estudada possuiu 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). A proposta básica da incubadora é desenvolver e consolidar startups, através do assessoramento nos eixos humano, tecnológico, financeiro, comercial e gerencial. Também, 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 140m<sup>2</sup> e também possuem acesso aos laboratórios, salas, auditórios e a biblioteca da universidade. Atualmente são 20 empresas incubadas e 13 graduadas.

### 3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

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 deseja estudar (GIL, 2008).

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. O instrumento de coleta de dados é uma adaptação de proposta original da *Organisation for Economic Co-operation and Development* (OECD, 2013) para medição da alfabetização financeira. Foi realizado pré-teste com um dos componentes da população, que sugeriu ajustes de linguagem e exclusão de uma questão que continha teor similar a outra.

A coleta de dados foi realizada através de questionário estruturado nos meses de maio de 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 pelo *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 livre e esclarecida, em responder à pesquisa. Dos 42 empreendedores pesquisados, 24 deles concordaram em responder 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 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 aceitáveis que devem ser superiores a 0,6 (HAIR et al., 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).

#### 4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

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, 33,3% possuem especialização, 29% nível superior e 25%

mestrado/doutorado/pós-doutorado. Há maior concentração (41,7%) de indivíduos que possui formação na área de ciências exatas e da terra, e 66,6% 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.

Com relação aos empreendimentos, 54,17% já estão incubados e 45,83% em fase de pré-incubação. Os empreendimentos atuam nas seguintes áreas: 45,83% na prestação de serviços, 33,33% tecnologia e 20,83% no agronegócio. Quando questionados sobre a origem da ideia dos empreendimentos, 29,17% dos respondentes afirmam que a ideia surgiu a partir do sócio. Referente à idade dos empreendimentos, os resultados demonstram grande diversidade na amostra: 33,33% deles tem até 1 ano, 33,33% até 2 anos e 33,33% mais de 2 anos.

As notas médias absolutas obtidas pelos vinte e quatro respondentes para os três constructos (atitude financeira, comportamento financeiro e conhecimento financeiro) foi de 7,043.

A Tabela 1 apresenta a estatística descritiva de cada um dos construtos da pesquisa, considerando amostra geral.

CONSTRUTOS	Amostra Geral		
	Média	Mediana	Desvio Padrão
Atitude financeira	0,72756410	0,76923077	0,16693376
Comportamento financeiro	0,70833333	0,75000000	0,12461420
Conhecimento financeiro	0,14551282	0,15384615	0,03338675

n= 24

Fonte: Dados da pesquisa (2018).

**Tabela 1 Estatística descritiva dos construtos para amostra geral.**

A Tabela 2 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 0,5, e aqueles com níveis abaixo de 0,5, foram clusterizados como detentores de baixo nível de alfabetização.

CONSTRUTOS	Cluster 1			Cluster 2		
	Alto nível de alfabetização financeira			Baixo nível de alfabetização financeira		
	Média	Mediana	Desvio Padrão	Média	Mediana	Desvio Padrão
Atitude financeira	0,83653846	0,84615385	0,09735577	0,50961538	0,53846154	0,17067308
Comportamento financeiro	0,79571759	0,80092593	0,06307870	0,53356481	0,53703704	0,11458333
Conhecimento financeiro	0,16730769	0,16923077	0,01947115	0,10192308	0,10769231	0,03413462
Média Geral	<b>0,59985458</b>	<b>0,60543684</b>	<b>0,05996854</b>	<b>0,38170</b>	<b>0,39440</b>	<b>0,10646</b>
Amostra	n=16 (67%)			n=8 (33%)		
Alpha de Cronbach	0,716					

Fonte: Dados da pesquisa (2018).

**Tabela 2 Estatística descritiva dos construtos para cada cluster.**

A partir do teste de confiabilidade, as variáveis que apresentaram cargas fatoriais padronizadas baixas foram retiradas do construto. Assim, o construto atitude financeira (AF), que inicialmente continha 10 questões, passou a ser composto por 5 variáveis (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, mantendo portanto, as 27 questões. As questões relativas ao construto “conhecimento financeiro” não foram submetidas ao teste, permanecendo a integralidade das mesmas.

Os empreendedores foram questionados com relação aos motivos que os levaram a incubar seus empreendimentos: 66,67% 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. Outros 16,67% afirmaram que o principal motivo é pela oportunidade de ter uma infraestrutura física básica à disposição. Este resultado 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. Do extrato 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. Aqueles respondentes que afirmaram buscar a incubadora pela “possibilidade de ser constantemente apoiado por profissionais especializados e treinados em diversas áreas do conhecimento” revelaram média de 6,765 no índice de alfabetização financeira.

Os respondentes que afirmaram buscar a incubadora pela “possibilidade de ser constantemente apoiado por profissionais especializados e treinados em diversas áreas do conhecimento” revelaram moderado/alto índice de alfabetização financeira (0,527).

A Tabela 3 demonstra as médias em cada construto para este extrato da amostra.

	IndAtitud	IndComp	IndConhec	IndGeral
Média	0,6826923077	0,6672453704	0,1365384615	0,5271367521
Mediana	0,6923076923	0,7083333333	0,1384615385	0,5516144349
D.P.	0,1574519231	0,1277488426	0,0314903846	0,0990582463

Fonte: Dados da pesquisa (2018).

**Tabela 3 Estatística descritiva dos construtos para extrato 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.**

Os respondentes foram segregados conforme a fase de incubação dos empreendimentos: pré-incubados e incubados. Na tabela 4 está demonstrada a diferença de nível de alfabetização entre estes segmentos. Observa-se que os empreendedores incubados apresentaram média de alfabetização (0,8061) superior àqueles pré-incubados (0,6358). Ou seja, a incubadora desempenha papel de promover a educação financeira de seus empreendedores.

	Nível de Alfabetização Financeira									
	IndAtitud			IndConhec			IndComp			GERAL
	méd	median	DP	média	median	DP	média	median	DP	méd
<b>Incubados</b>	0,88607	0,89815	0,53229	0,79720	0,89211	0,28595	0,73529	0,87359	0,29122	<b>0,8061</b>
<b>Pré-Incubados</b>	0,65916	0,75000	0,35449	0,67847	0,72115	0,30071	0,56979	0,67847	0,24094	<b>0,6358</b>

Fonte: Dados da pesquisa (2018).

**Tabela 4 Nível de alfabetização nos segmentos Incubados e Pré-Incubados**

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, Siegel & Wright (2016) que afirma que as incubadoras cumprem papel de fornecer habilidades para os empreendedores no desenvolvimento de negócios.

## 5 CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

O empreendedorismo, seja por necessidade seja por oportunidade, tem 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 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 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 identificadas 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.

## 6 REFERÊNCIAS

- ANUNCIACÃO, L., et al.. (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*, v. 10, n. 4, p. 657-665.
- BAUM, J. R.; LOCKE, E. A. & SMITH, K. G. (2001). A multidimensional model of venture growth. *Academy of Management Journal*, vol. 44(2), pp. 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.
- CHEN, H., & VOLPE, R. P. (2002). Gender differences in personal financial literacy among college students. *Financial services review*, 11(3), 289-307.
- CHING, H. Y., & KITAHARA, J. R. (2017). Avaliação da Propensão a Empreender: Uma Proposta de Mensuração Desse Constructo. *REGPE-Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas*, 6(2), 291-310.
- CLARYSSE, B., WRIGHT, M., LOCKETT, A., VAN DE 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
- 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/publications/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. 7. reimpr. 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. 26 p.
- FARAH, O. E; CAVALCANTI, M; PASSOS, L. M. (2012). *Empreendedorismo: estratégia de sobrevivência para pequenas empresas*. São Paulo: Saraiva.
- 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.

- 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*. v. 44, n. 02, p.296-316.
- LAVIERI, C. (2010) Educação...empreendedora? In: LOPES, R. M. *Educação Empreendedora*. Rio de Janeiro: Elsevier-Campus, cap. 1, p. 1-16.
- LOPES, R. M. (2010). Referenciais para a Educação Empreendedora. In: LOPES, R. M. *Educação Empreendedora*. Rio de Janeiro: *Elsevier-Campus*, cap. 2, p. 17-44.
- OLIVEIRA S., G. et al. (2017) Alfabetização financeira versus educação financeira: um estudo do comportamento de variáveis socioeconômicas e demográficas. *Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade*, v. 7, n. 3, p. 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 an 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.
- 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* (pp. 249-272).
- POLITIS, D., WINBORG, J., & 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; KIRCH, G. (2016). Você é alfabetizado financeiramente? Descubra no termômetro de alfabetização financeira. *Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos – BASE*, v.13, n.2, p. 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. e RAY, S. (2006). Networking and resource strategies in new ventures: a study of information technology startups. *Journal of Entrepreneurship*, vol. 15, p. 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.; WOODYARD, A. (2012) The demand for financial professionals' advice: The role of financial knowledge, satisfaction, and confidence. *Financial Services Review*, v. 21, n. 4. p. 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.
- 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, 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*, Campo Limpo Paulista, v. 2, n. 2, p. 21-39.
- 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. *RAM. Revista de Administração Mackenzie*, 17(5), 188-215.
- XU, L. (2010). Business Incubation in China: effectiveness and perceived contributions to tenant enterprises. *Management Research Review*, Cambridge, v. 33, n. 1, p. 90-99.