

Efeito da propensão empreendedora no desenvolvimento humano de profissionais da indústria criativa do artesanato

Effect of the entrepreneurial propensity on the human development of professionals in the creative craft industry

Jorge Cleber Pereira da Silva¹ⁱ, Orcid: <https://orcid.org/0000-0003-4771-9410>; Alexandre Rabêlo Neto²ⁱⁱ, Orcid: <https://orcid.org/0000-0002-8480-6209>; João Carlos Hipólito Bernardes do Nascimento³ⁱⁱⁱ, Orcid: <https://orcid.org/0000-0003-3505-372X>; Romina Julieta Sanchez Paradizo de Oliveira^{4iv}, Orcid: <https://orcid.org/0000-0002-5571-1083>

1. Instituto Federal do Maranhão, Campus Avançado Carolina. Carolina Maranhão, Brasil. E-mail: jorgecleberr@gmail.com
2. Universidade Federal do Piauí. Teresina, Brasil. E-mail: alexandrenaka@hotmail.com
3. Universidade Federal do Piauí. Teresina, Brasil. E-mail: joaohipolito@ufpi.edu
4. Universidade Federal do Piauí. Teresina, Brasil. E-mail: romina.paradizo@ufpi.edu.br

Resumo

A temática do empreendedorismo na indústria criativa tornou-se foco das discussões de órgãos e comunidades internacionais, sendo apontada como estratégica para o crescimento e o desenvolvimento econômico e social de países desenvolvidos e em desenvolvimento, quer seja através da geração de emprego e renda, quer seja por meio da promoção da inclusão social, da diversidade cultural ou do desenvolvimento humano. Partindo desse pressuposto, o trabalho analisa o efeito da propensão empreendedora no desenvolvimento humano dos profissionais atuantes na indústria criativa do artesanato. Utilizou-se um *Survey*, aplicado a 350 respondentes. Utilizaram-se técnicas de análise multivariadas e modelagem de equações estruturais. Os resultados apontam que os *constructos* 'necessidade de realização' e 'postura estratégica' influenciaram positivamente o *constructo* 'propensão empreendedora'; o *constructo* 'propensão empreendedora' exerceu efeito positivo sobre o *constructo* 'desenvolvimento humano' dos profissionais atuantes na classe criativa do artesanato.

Palavras-chave: propensão empreendedora, desenvolvimento humano, classe criativa, indústrias criativas, artesanato.

Abstract

The theme of entrepreneurship in the creative industry became the focus of discussions in international bodies and communities, being identified as strategic for the growth and economic and social development of developed and developing countries, whether through the generation of employment and income, or whether through the promotion of social inclusion, cultural diversity or human development. Based on this assumption, the work analyzes the effect of entrepreneurial propensity on the human development of professionals working in the creative craft industry. A survey was used, applied to 350 respondents. Multivariate analysis techniques and structural equation modeling were used. The results show that the constructs 'need for achievement' and 'strategic posture' positively influenced the construct 'entrepreneurial propensity'; the 'entrepreneurial propensity' construct had a positive effect on the 'human development' construct of professionals working in the creative craft class.

Keywords: entrepreneurial propensity, human development, creative class, creative industries, craftsmanship.

Citation: Silva, J. C. P., Rabello Neto, A., Nascimento, J. C. H. B., Oliveira, R. J. S. P. (2024). Efeito da propensão empreendedora no desenvolvimento humano de profissionais da indústria criativa do artesanato. *Gestão & Regionalidade*, v. 40, e20248266. <https://doi.org/10.13037/gr.vol40.e20248266>



1 Introdução

O processo empreendedor envolve todas as funções, atividades e ações associadas à percepção de oportunidades e à criação das organizações para perseguir essas oportunidades (Bygrave& Hofer, 1991; Ramoglou, 2021). Para entender o que promove ou inibe a atividade empreendedora, é importante entender como os empreendedores constroem oportunidades confiáveis e o papel das percepções nesse processo (Krueger, 2000; Ramoglou, Gartner& Tsang, 2020).

Alguns pesquisadores (Kirzner, 1973; Asante& Affum-Osei, 2019; Albuquerque, 2021) argumentam que o reconhecimento de oportunidades é a base do empreendedorismo. Empreendedores frequentemente veem oportunidades onde outros não, e imaginam possibilidades futuras que outros não reconhecem (Douglas& Shepherd, 1999; Allinson, Chell& Hayes, 2000).

A figura do empreendedor representa, desse modo, o sujeito que se encontra sempre em estado de alerta para descobrir e explorar novas oportunidades (Silvestre, Borges& Paula, 2022). Essa capacidade de estar alerta constitui a principal característica de tais indivíduos, sendo que ela pode expressar e refletir, inclusive, motivações pessoais, aspirações e sonhos do próprio empreendedor (Kirzner, 1979).

Entretanto, ao considerar a importância do empreendedorismo, Mota *et al.* (2017) informam que se faz importante entender que circunstâncias permeiam um ambiente propício ao empreendedorismo e quão dispostas a correr riscos estão as pessoas. Assim, pode-se definir o empreendedorismo como o processo de criação de algo diferente, com valor, pela dedicação e esforço de alguém que assume riscos financeiros, psicológicos e sociais, e que busca as recompensas resultantes na forma de satisfação pessoal e monetária (Hisrich & Peters, 1986; Esfandiari *et al.*, 2019).

Kannadhasan, Aramvalathan e Kumar (2014) acrescentam que alguns indivíduos, ao perceber menos riscos em determinados ambientes, tendem a ser mais empreendedores do que outros influenciados por um sentimento de otimismo, além de sua própria capacitação, que também pode encorajá-los. Frente a isso, percebe-se que o empreendedor adota uma postura estratégica consciente em direção à concretização de suas visões como uma forma de se administrar recursos limitados (Gaj, 1986; Silvestre, Borges & Paula, 2022).

É possível, ainda, caracterizar o empreendedor como o ator social que aparece na economia tradicional e desencadeia um processo revolucionário de destruição criativa, promovendo a mudança e desencadeando o processo de desenvolvimento econômico (Schumpeter, 1982). Nesse contexto, o conhecimento e a criatividade, elementos essenciais para a definição das indústrias criativas, passam a ser a base que viabiliza as transformações produtivas e sociais promovidas pelos empreendedores em razão do seu potencial empregador, produtivo e inovador (Lugoboni *et al.*, 2014).

Torna-se oportuno pensar em indústrias criativas e relacioná-las ao empreendedorismo quando se percebe que os resultados da atividade empreendedora levam em conta, além de parâmetros econômicos, as ações realizadas pelos indivíduos que induzem à emergência de novos produtos, serviços ou formas de organizar recursos (Gartner *et al.*, 1994; Fioravante& Emmendoerfer, 2019). Além disso, observa-se que o empreendedorismo não deve ser associado, exclusivamente, à abertura de novas empresas, mas à exploração de oportunidades de forma inovadora e à proposição de novas combinações meios-fins, cujo valor comercial dependem do uso de mecanismos de mercado tais como patentes ou licenças (e não apenas de uma nova firma) (Shane, 2003).

Assim, a propensão ao empreendedorismo tem relação direta com uma série de características/dimensões presentes no desempenho de um empreendedor de sucesso (ROBINSON *et al.*, 1991), dentre as quais destacam-se a capacidade de inovação, a propensão

ao risco, a proatividade/alerta (ou postura estratégica) e a necessidade de realização (ou motivações pessoais).

Valiati e Moller (2016) acrescentam que a atividade empreendedora na indústria criativa tem sido utilizada para promover crescimento econômico, desenvolvimento e fomentar a inovação, sobressaindo-se como uma importante estratégia tanto para a redução do desemprego, promoção da inclusão social e do desenvolvimento humano como também para a melhoria dos níveis de competitividade de países, regiões e localidades.

Diante disso, tendo em vista a importância de estudos relacionados à propensão ao empreendedorismo na indústria criativa como mecanismo para o desenvolvimento humano, estabeleceu-se o seguinte problema de pesquisa: Qual o impacto da propensão empreendedora sobre o desenvolvimento humano dos profissionais atuantes na indústria criativa do artesanato?

Na tentativa de responder ao problema de pesquisa supracitado, estabeleceu-se como objetivo principal de pesquisa avaliar o impacto da propensão empreendedora no desenvolvimento humano de profissionais atuantes na indústria criativa do artesanato, a partir de modelo adaptado de Vieira (2008).

No que tange às justificativas e contribuições da pesquisa, deve-se colocar as seguintes considerações. Esse estudo se justifica e contribui ao trazer uma abordagem pouco explorada no que se refere ao efeito da propensão empreendedora no desenvolvimento humano dos profissionais da indústria criativa do artesanato. Dessa forma, o avanço teórico pode ser evidenciado a partir das relações propostas entre os construtos utilizados na pesquisa, uma vez que essas relações ainda não foram completamente estudadas e testadas quantitativamente, pela academia, especialmente quando se trata de pesquisas sobre o empreendedorismo na indústria criativa.

Some-se a isso o fato de que, nos últimos anos, as indústrias criativas tornaram-se foco das discussões de órgãos e comunidades internacionais, sendo apontadas como estratégicas para o crescimento e o desenvolvimento econômico e social de países desenvolvidos e em desenvolvimento, quer seja através da geração de emprego e renda, quer seja por meio da promoção da inclusão social, da diversidade cultural ou do desenvolvimento humano (De Beukelaer, 2014).

Acrescenta-se o fato de que, apesar da existência de publicações sobre economia criativa em diversos países, a mensuração dessa cadeia no Brasil ainda é limitada e escassa, pois a produção de dados estatísticos mais específicos está no estágio conceitual das discussões e os poucos estudos existentes ainda não definiram uma metodologia que corresponda às diversas visões (Kon, 2016). Assim, torna-se relevante a realização deste e de outros estudos que possam produzir dados consistentes para explicar os antecedentes da propensão ao empreendedorismo neste setor, além de avaliar as influências do empreendedorismo de base cultural ou criativa sobre o desenvolvimento humano (Pacheco & Benini, 2018; Valiati & Moller, 2016).

Portanto, justifica-se a realização deste estudo, voltado para o estudo dos antecedentes da propensão ao empreendedorismo nas indústrias criativas e a influência desta sobre o desenvolvimento humano, pela possibilidade de se buscar a confirmação dos argumentos expostos acima, a verificação das inter-relações existentes entre os fatores que compõem o modelo de pesquisa proposto, bem como a aplicação dos resultados encontrados na formulação e reformulação de políticas públicas de fomento ao empreendedorismo no setor das indústrias criativas.

2 Empreendedorismo: conceitos e antecedentes

São consensuais as teorias que concebem o empreendedorismo como fenômeno singular – com traços e características idiossincráticas de comportamento –, que tipificam o indivíduo empreendedor e o diferencia das demais pessoas (Schumpeter, 1982; Drucker, 1985; Shane,

2003). Entretanto, é necessário reforçar o argumento de que não há resultados que sustentam a ideia de um modelo comportamental universal para o empreendedor (Santos, 2008), tendo em vista as mudanças constantes dos constructos relacionados a esse comportamento à medida que pesquisas são realizadas em ambientes e culturas diferentes (Alves& Borna, 2011).

Assim, apesar das recentes discussões acerca do perfil empreendedor sob a perspectiva individual, ou seja, um conjunto de caracteres comportamentais internos ao indivíduo que o tornam empreendedor (Tajeddini, Elg& Trueman, 2013; Roxas& Chadee, 2013), a ação empreendedora configura-se como um *continuum* de comportamentos (fatores individuais) e contextos (fatores sociais e ambientais) que tornam um indivíduo potencialmente empreendedor em empreender (Cardon *et al.*, 2013; Cardon& Kirk, 2015).

Na perspectiva de Shane e Venkataraman (2000), o empreendedorismo é o processo de descoberta, evolução e exploração de oportunidades, concretizando-se por meio da inovação e criatividade contínuas. A propensão para a ação é uma predisposição pessoal para agir em suas decisões, refletindo-se no componente que exprime as intenções (Shapiro& Sokol, 1982). Assim, a propensão ao empreendedorismo pode ser definida como sendo a predisposição favorável de um indivíduo ao autoemprego (Chelariu *et al.*, 2008; Braum& Nassif, 2018). A intenção empreendedora, por sua vez, diz respeito à decisão realizada de forma consciente e planejada capaz de impulsionar ações necessárias para a abertura de um negócio (BRAUM; Nassif, 2018).

2.1 A necessidade de realização como antecedente da propensão empreendedora

Diversos são os estudos que correlacionam necessidade de realização (motivação) com propensão empreendedora (McClelland, 1972; Brockhaus, 1980; Vale, Correa& Reis, 2014). É possível acrescentar, ainda, que a necessidade de realização é o preditor de característica mais significativo do desempenho de novos empreendimentos (BROCKHAUS, 1980). Assim, o conceito de necessidade de realização refere-se ao desejo de um indivíduo de realização significativa (Karabulut, 2016).

De acordo com Thompson (2004), a motivação é amplamente reconhecida como um fator-chave (ou facilitador) para a intenção e o sucesso empresariais. Desse modo, defende-se a existência de um vínculo empírico entre a necessidade de realização como uma característica pessoal e a propensão empreendedora (McClelland, 1972).

Miron e McClelland (1972) postularam que as necessidades são aprendidas e, portanto, culturalmente (não biologicamente) determinadas; e algumas culturas produzem mais empreendedores por causa do processo de socialização que cria uma grande necessidade de realizações. Entretanto, embora algumas pesquisas tenham criticado a importância do conceito de necessidade de realização (Klinger, 1966; Fineman, 1977), vários pesquisadores descobriram consistentemente que ela está significativamente relacionada à propensão empreendedora (Shane, 2003; Morris, Webb& Franklin, 2011).

Em conclusão, o argumento de que a necessidade de realização influencia a propensão empreendedora pode ser tido como válido. Por conseguinte, deriva-se a primeira hipótese da pesquisa.

H1 – A necessidade de realização influencia positivamente a propensão empreendedora.

2.2 A propensão ao risco como antecedente da propensão empreendedora

A propensão a assumir riscos é a tendência de um indivíduo estar disposto a correr riscos e tomar decisões em risco (Begley& Boyd, 1987). Ela pode ser entendida também como a capacidade ou tendência de uma pessoa de assumir riscos em atividades de negócios ou empreendedorismo (Busenitz *et al.*, 2014; Palich& Bagby, 1995). Assim, alguém que decide

empreender deve ser alguém disposto a tomar decisões baseadas em risco.

Brockhaus (1980) definiu propensão ao risco como probabilidade percebida de receber a recompensa associada ao resultado bem-sucedido de uma situação de risco. Noutras palavras, a propensão a assumir riscos diz respeito ao ato de lidar com riscos e incertezas e estar pronto para suportá-los (Begley & Boyd, 1987). Pessoas que assumem riscos podem escolher alternativas com menor chance, mas com resultados vantajosos.

Matthews e Scott (1995) acreditam que a tolerância ao risco é necessária para o pensamento empreendedor e para ser um empreendedor. Desse modo, é compreensível que pessoas que gostariam de estabelecer seus empreendimentos enfrentem riscos e lidem com incertezas (Raab, Stedham & Neuner, 2005).

Vários estudos empíricos foram realizados para determinar a propensão a assumir riscos como um fator-chave para entender um empreendedor (Gürol & Atsan, 2006) e para explicar o processo empreendedor (Cowden & Tang, 2017). Esses estudos apontam que a propensão ao risco tem uma influência significativa na propensão empreendedora.

Palich e Bagby (1995) acrescentaram que os empreendedores categorizaram situações de risco como positivas. Segal, Borgia e Schoenfeld (2005), por sua vez, acreditam que tolerância e atitudes positivas em relação ao risco predizem intenções empreendedoras (Meyer *et al.*, 2013).

A assunção de riscos, desse modo, é um traço de personalidade que mostra a disposição e a tendência de uma pessoa em assumir riscos. Assim, a diferença entre empreendedores e não empreendedores pode ser uma questão de tolerância a riscos e de como eles processam informações sobre o potencial sucesso de uma nova oportunidade de negócios (Begley & Boyd, 1987).

Nessa mesma linha de pensamento, Covin e Slevin (1989) apresentam a propensão ao risco como uma dimensão da orientação empreendedora. E, Wijaya e Moerdyanto (2014) e Ertuna e Gurel (2011) afirmam que a propensão a assumir riscos tem um impacto positivo na propensão empreendedora.

Em conclusão, o argumento de que a propensão ao risco influencia a propensão empreendedora pode ser tido como válido. Por conseguinte, deriva-se a segunda hipótese da pesquisa.

H2 – A propensão ao risco influencia positivamente a propensão empreendedora.

2.3 A propensão à inovação como antecedente da propensão empreendedora

A inovação é um motor para o crescimento econômico de qualquer economia (Abderrezzak, Wafaa & Benabbou, 2016). Isso ocorre porque o comprometimento com a inovação de um país e/ou empresa é frequentemente conceituado como um dos determinantes importantes dos ganhos de produtividade no nível da empresa e do crescimento econômico no nível do país (Abdu & Jibir, 2017).

Assim, a inovação é muito importante para as próprias empresas no aumento da competitividade, na criação de valor, na determinação da sobrevivência a longo prazo e no aumento da produtividade (Nam, Tuan & Van Minh, 2017).

Numa outra perspectiva, a inovação refere-se à percepção e à atuação nas atividades de negócios de maneiras novas e únicas (Robinson *et al.*, 1991). Ela é o ponto focal do empreendedorismo e uma característica essencial do empreendedor (Schumpeter, 1982). Para Schumpeter (1982) o risco é inerente ao empreendedor enquanto a inovação é a característica central do empreendedorismo.

Na literatura, a inovação continua sendo uma característica funcional frequentemente identificada dos empreendedores (Brockhaus, 1980). Nessa mesma linha de pensamento,

Timmons (1978) sugeriu que criatividade e inovação eram condições inerentes ao papel do empreendedorismo. Essa afirmação pode ser reforçada à medida que se defende a inovação como fator crítico para distinguir empreendedores de gerentes e proprietários de pequenas empresas.

Em conclusão, o argumento de que a propensão à inovação influencia a propensão empreendedora pode ser tido como válido. Por conseguinte, deriva-se a terceira hipótese da pesquisa.

H3 – A propensão à inovação influencia positivamente a propensão empreendedora.

2.4 A postura estratégica como antecedente da propensão empreendedora

Essa dimensão mostra-se como um fator importante na consecução dos objetivos organizacionais, uma vez que aparece em diferentes intensidades conforme a intenção pretendida para o negócio (Ferreira, Gimenez& Ramos, 2005).

Carland, Carland e Stewart Junior (1996) afirmam que a postura estratégica está associada à busca de oportunidades. Refere-se, desse modo, ao exercício de utilizar a intuição para explorar as oportunidades que se apresentam e a capacidade de escolha dentre as melhores oportunidades disponíveis naquele momento, porém sem se esquecer da capacidade de viabilidade e das avaliações de disponibilidades necessárias para sua execução do empreendimento.

Esta dimensão da propensão empreendedora avalia, ainda, se o indivíduo é introvertido ou extrovertido, como este utiliza suas sensações e intuições para subsidiar sua percepção e ainda faz uso da razão ou dos sentimentos no processo de tomada de decisão (Carland, Carland& Stewart Junior, 1996).

Pesquisas anteriores sugerem que uma postura estratégica empreendedora pode contribuir para a tendência a explorar novos domínios de conhecimento (De Clercq, Sapienza& Zhou, 2014), mas também exige que os gerentes se esforcem para questionar as práticas existentes e substituí-las por novas maneiras de fazer negócios, que podem ser dispendiosas.

Nessa mesma linha de pensamento, Covin e Slevin (1989) defendem que uma postura estratégica empreendedora pode ser particularmente benéfica para pequenas empresas em ambientes hostis, uma vez que esses ambientes apresentam menos oportunidades e são mais competitivos que os ambientes benignos. Consequentemente, pode-se esperar que empresas de sucesso em ambientes hostis direcionem seus esforços competitivos às condições prevalentes, tentando agressivamente obter ou manter uma vantagem competitiva. Essa vantagem resultará mais provavelmente dos esforços proativos, inovadores e de correr riscos das empresas empreendedoras do que dos esforços passivos e reativos das empresas conservadoras.

Em conclusão, o argumento de que a postura estratégica influencia a propensão empreendedora pode ser tido como válido. Por conseguinte, deriva-se a quarta hipótese da pesquisa.

H4 – A postura estratégica influencia positivamente a propensão empreendedora.

2.5 A propensão empreendedora como antecedente do desenvolvimento humano

Kumar (2007) afirma que a literatura sobre empreendedorismo tem muitos estudos que sondam a propensão de um indivíduo à criação de empresa. Nesses estudos, diversos conceitos importantes foram apresentados com o intuito de explicar o fenômeno do empreendedorismo. Dentre eles, citam-se: necessidade de realização (McClelland; 1972), necessidade de trabalho (McClelland, 1972), locus de controle interno (Rotter; 1990), propensão a assumir riscos

(Brockhaus, 1980), tolerância à ambiguidade (Begley& Boyd, 1987).

Para efeito de análise deste constructo, entende-se a propensão como uma tendência ou inclinação natural que orienta determinado comportamento (Smith *et al.*, 2016 *apud* Braum& Nassif, 2019). Nessa seara, a propensão empreendedora pode ser entendida como a propensão para se comportar de modo empreendedor ou uma inclinação para o autoemprego (Chavan&Taska, 2017 *apud* Braum& Nassif, 2019)).

Chelariu *et al.* (2008, p. 406 *apud* Braum& Nassif, 2019) conceitua a propensão empreendedora como “a predisposição favorável de um indivíduo para criação de novos empreendimentos”. Cabe destacar, desse modo, que a predisposição para o agir é um determinante da intenção (Sušanjan, Jakopec& Miljković Krečar, 2015 *apud* Braum& Nassif, 2019)) e que as intenções são preditoras da ação de empreender (Krueger, Reilly& Casrud, 2000 *apud* Braum& Nassif, 2019).

No tocante aos antecedentes da propensão empreendedora, são mensuradas características individuais como autonomia (Chelariu *et al.*, 2008) e propensão para assumir riscos (Canziani *et al.*, 2015); necessidade de realização (Chavan& Taska, 2017) e a confiança (Susanjan, Jakopec& Krekar, 2015).

Além disso, é necessário postular que o empreendedorismo, nas indústrias criativas, é um dos principais mecanismos para o desenvolvimento econômico de países e regiões (Schumpeter, 1982; Baumol, 1990) e para o desenvolvimento humano, tendo em vista que o mesmo possibilita o alargamento das liberdades reais que as pessoas desfrutam (Sen, 2010). No contexto do artesanato, destaca-se que o mesmo é uma potencial fonte geradora de emprego e renda (Marquesan& Figueiredo, 2014; Seraine, 2009) e, desse modo, diretriz para expansão das liberdades defendidas por Amartya Sen (2010), as quais são: liberdades políticas, facilidades econômicas, oportunidades sociais, garantias de transparência e segurança protetora (conforme quadro 1).

Quadro 1. Liberdades instrumentais para o desenvolvimento humano

Liberdades	Descrição
Liberdades políticas	Referem-se às oportunidades que as pessoas têm para determinar quem deve governar e com base em que princípios, além de incluírem a possibilidade de fiscalizar e criticar as autoridades, de ter liberdade de expressão política e uma imprensa sem censura, de ter a liberdade de escolher entre diferentes partidos políticos.
Facilidades econômicas	São as oportunidades que os indivíduos têm para utilizar os seus recursos econômicos com propósitos de consumo, produção ou troca. Em palavras mais simples, é a capacidade de poder com seus próprios recursos adquirir o básico para o seu sustento e desenvolvimento.
Oportunidades sociais	Referem-se às necessidades de sinceridade que as pessoas podem esperar: a liberdade de lidar uns com outros sob garantias de dessegredo e clareza.
Garantias de transparência	Disposições que a sociedade estabelece nas áreas de educação e saúde, as quais influenciam a liberdade substantiva de o indivíduo viver melhor. Essas facilidades são importantes não só para a condução da vida privada (como por exemplo, levar uma vida saudável, livrando-se da morbidez evitável e da morte prematura), mas também para uma participação mais efetiva em atividades econômicas e políticas.
Segurança protetora	Disposições institucionais fixas, como benefícios aos desempregados e suplementos de renda regulamentares para os indigentes, bem como medidas: como distribuição de alimentos em crises de fome coletiva ou empregos públicos de emergência para gerar renda para os necessitados.

Fonte: Adaptado de Sen (2010)

Assim, entende-se que o desenvolvimento humano também pode ser alcançado por vias do empreendedorismo, tendo em vista que essas liberdades podem ser alcançadas ao passo que o indivíduo assume sua condição de agente e que existam oportunidades sociais adequadas que

permitam ao indivíduo poder moldar seu próprio destino (Sen, 2010).

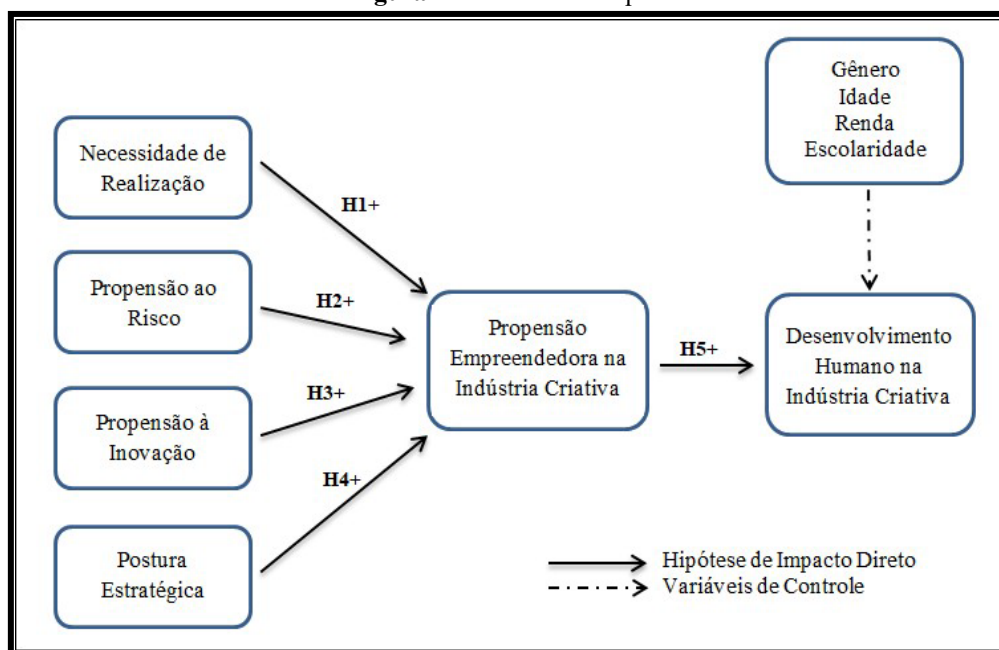
Em conclusão, o argumento de que a propensão empreendedora influencia o desenvolvimento pode ser tido como válido. Por conseguinte, deriva-se a quinta hipótese da pesquisa.

H5 – A propensão empreendedora influencia positivamente o desenvolvimento humano dos profissionais da indústria criativa do artesanato.

O presente estudo trata do efeito da propensão empreendedora no desenvolvimento humano dos profissionais da indústria criativa do artesanato. Dessa forma, nessa pesquisa, a variável “desenvolvimento humano na indústria criativa” foi tratada como variável dependente, uma vez que, para este estudo, buscou-se o entendimento das relações entre os construtos definidos e o desenvolvimento humano dos profissionais atuantes na indústria criativa do artesanato.

Diante disso, a seguir, serão derivadas as hipóteses do presente estudo e será apresentado, na figura 2, o modelo proposto para medir o efeito da propensão empreendedora no desenvolvimento humano dos profissionais da indústria criativa do artesanato.

Figura 1. Modelo de Pesquisa



Fonte: Elaborado pelo autor (2021) a partir de Vieira (2008)

3 Metodologia

Empregou-se a abordagem quantitativa com o objetivo de verificar o efeito do constructo propensão empreendedora no desenvolvimento humano dos profissionais atuantes na indústria criativa do artesanato. Dessa forma, buscou-se para este estudo uma perspectiva descritiva do tipo levantamento ou *survey* (Kerlinger, 1980; Malhotra, 2012).

O formulário de pesquisa apresentou as categorias de fatores relacionados às características empreendedoras do modelo estrutural na forma de constructos. Ele envolveu 72 itens, subdivididos pelos constructos: necessidade de realização, propensão ao risco, propensão à inovação, postura estratégica, propensão empreendedora e desenvolvimento humano. Os constructos foram medidos através de Escala *Likert* de cinco pontos, variando entre: 1) discordo inteiramente, 2) discordo, 3) nem discordo nem concordo, 4) concordo e 5)

concordo plenamente.

Apesar da existência de diversas escalas no domínio da propensão empreendedora (Alves& Bornia, 2011; Parreira *et al.*, 2017), optou-se por fazer uso da escala desenvolvida por Vieira (2008) em razão da proximidade entre os objetivos deste e daquele trabalho. Informa-se, ainda, que para este trabalho, as escalas foram adaptadas para o contexto do empreendedorismo criativo e foi acrescentado o constructo do desenvolvimento humano, buscando responder aos fins aqui propostos.

O instrumento de coletas de dados foi aplicado de forma direta aos empreendedores atuantes na indústria criativa do artesanato em seu local de trabalho, condicionado à disponibilidade de tempo para o preenchimento. O mesmo foi aplicado no período de 6 a 30 de janeiro de 2020.

Essa pesquisa teve como respondentes pessoas de ambos os sexos, com idade acima de 18 anos, empreendedoras da indústria criativa do artesanato, residentes na cidade de Teresina-PI. Os formulários foram preenchidos por meio de entrevista pessoal direta (face a face). O acesso aos respondentes aconteceu no Polo Cerâmico do Poty Velho, localizado na Zona norte de Teresina, capital do estado do Piauí. Os respondentes foram pessoas de ambos os sexos, com idade entre 18 e 75 anos, num total de 350.

A análise foi feita com o auxílio do *Software* SPSS 17.0 (*Statistical Package for Social Sciences*) para análises das técnicas multivariadas e do *Software SmartPLS- 3.0*, para a análise de equações estruturais. A verificação das escalas medidas deu-se a partir do cálculo do *Alpha de Cronbach* (Hair *et al.*, 2009). Com o objetivo de avaliar o modelo teórico, utilizou-se a modelagem de equações estruturais com o uso da técnica PLS, por meio do software Smart PLS 3.0. Para tanto, utilizaram-se como critérios de análise os coeficientes de cada path, o Alpha de Cronbach, a validade convergente e a análise da variância extraída (AVE). A utilização desse método se justifica pelo fato de a pesquisa buscar novas relações teóricas para o fenômeno estudado (Chin, 2000; Hair *et al.*, 2009).

4 Resultados e discussão

Observou-se uma maior predominância dos sujeitos do gênero feminino, representando 56,9% da amostra. No que diz respeito à faixa etária dos respondentes, houve uma maior predominância de indivíduos com idade entre 30 e 35 anos, representando 39,4% dos respondentes.

No que tange ao estado civil dos respondentes, o estudo apresenta uma predominância de empreendedores(as) solteiros(as), com 186 casos, correspondendo a 53, 1% dos casos. Os(as) casados(as) apresentaram uma frequência de 139 casos, o equivalente a 39,7%.

Em relação ao nível de escolaridade dos pesquisados, obteve-se uma parcela relevante de respondentes com ensino médio completo, com (51,7%), seguido por pessoas com ensino fundamental completo com (24,9%). Ficaram demonstradas dificuldades em relação ao entendimento do instrumento de coleta de dados aplicado em razão do nível de escolaridade dos respondentes.

No tocante à renda, observou-se que a maioria dos respondentes, 24,9%, ganham entre R\$ 1.001,00 e R\$ 1.500,00. Entretanto, outros dois estratos de renda apresentaram um quantitativo relevante de respondentes: 23,1% ganham entre R\$ 2.001,00 e R\$ 2.500,00; 20,3% ganham entre R\$ 1.501,00 e R\$ 2.000,00.

Com a finalidade de avaliar o modelo teórico a ser testado, foi utilizada a modelagem de equações estruturais com o uso da técnica *Partial Least Square* (PLS), por meio do software SmartPLS 3.0. Para cada construto, considerou-se o uso estatístico do alfa de Cronbach para a confiabilidade e a consistência das escalas testadas. Os critérios da análise foram: os coeficientes de cada path, o alfa de Cronbach, a validade convergente e a variância média

extraída (AVE). Os parâmetros aceitos na literatura são que as cargas fatoriais e a confiabilidade devem apresentar níveis acima de 0,6 e a variância explicada deve apresentar níveis acima de 0,5 ou 0,4 no caso de pesquisas exploratórias (Nunnally& Bernstein, 1994).

Tabela 1 - Índices de desempenho dos construtos analisados

	Alpha de Cronbach	AVE	Composite Reliability
Necessidade de realização	0,643	0,668	0,775
Propensão ao risco	0,675	0,729	0,841
Propensão à inovação	0,940	0,722	0,949
Postura estratégica	0,918	0,843	0,933
Propensão empreendedora	0,842	0,752	0,884
Desenvolvimento humano	0,783	0,799	0,888

Fonte: Elaborado pelo autor (2021)

Uma vez que os valores dos alfas de Cronbach foram acima de 0,6, concluiu-se pela consistência interna expressiva para medir os construtos analisados (Pestana& Gageiro, 2003; Nunnally, 1978; Taylor, Bagby& Parker, 2003; Streiner, 2003). Dado que todos os constructos apresentaram valores superiores a 0,4, conclui-se que o modelo apresenta uma validade convergente aceitável (Nunnally& Bernstein, 1994). Tendo em vista que as raízes quadradas (valores quadráticos) das AVE's foram superiores ao coeficiente de correlação entre as variáveis latentes (Fornell& Larcker, 1981), concluiu-se pela validade discriminante, conforme a Tabela 2.

Tabela 2 - Validade discriminante para os *construtos*

	Desenvolvimento Humano	Necessidade de realização	Propensão ao risco	Postura estratégica	Propensão à inovação	Propensão empreendedora
Desenvolvimento Humano	0,894					
Necessidade de realização	0,527	0,817				
Propensão ao risco	-0,515	-0,376	0,854			
Postura estratégica	0,453	0,233	-0,750	0,918		
Propensão à inovação	0,451	0,151	-0,831	0,753	0,849	
Propensão empreendedora	0,590	0,405	-0,575	0,623	0,546	0,867

Fonte: Elaborado pelo autor (2021)

Para verificar a especificação do modelo por meio dos construtos endógenos, foram avaliados os tamanhos dos efeitos (f^2) e (q^2) e a relevância preditiva (Q^2). O f^2 é calculado da seguinte forma (Hair *et al.*, 2009):

$$f^2 = \frac{R^2 \text{ incluído} - R^2 \text{ excluído}}{1 - R^2 \text{ incluído}}$$

Os valores Q^2 com uma omissão de distância (*Omission Distance* - OD) de 5 a 10, geralmente é a forma de análise mais sugerida para a maioria das pesquisas (Hair *et al.*, 2009). Entretanto, como existem 324 observações na base de dados trabalhada, pode-se escolher uma

distância de OD de 5. Os valores Q^2 e q^2 estimados pelo procedimento *blindfolding* representam uma medida de quão bem o modelo de caminhos pode prever os valores inicialmente observados e o impacto relativo da relevância preditiva, respectivamente. A fórmula para o cálculo é:

$$q^2 = \frac{Q^2 \text{ incluído} - Q^2 \text{ excluído}}{1 - Q^2 \text{ incluído}}$$

No quadro 1, apresentam-se os resultados para os índices f^2 e q^2 .

Quadro 1 - Índices f^2 e Q^2 para os *constructos* analisados

	f^2	Q^2
Necessidade de realização	0,268	0,268
Propensão ao risco	0,242	0,242
Propensão à inovação	0,437	0,437
Postura estratégica	0,395	0,395
Propensão empreendedora	0,520	0,197

Fonte: Elaborado pelo autor (2021)

O primeiro (Q^2) avalia quanto o modelo se aproxima do que se esperava dele (ou a qualidade da predição do modelo ou acurácia do modelo ajustado). Como critério de avaliação devem ser obtidos valores maiores que zero (Hair *et al.*, 2009). Um modelo perfeito teria $Q^2 = 1$ (mostra que o modelo reflete a realidade – sem erros).

Já o segundo (f^2) é obtido pela inclusão e exclusão de constructos do modelo (um a um). Avalia-se quanto cada constructo é “útil” para o ajuste do modelo. Valores de 0,02, 0,15 e 0,35 são considerados pequenos, médios e grandes, respectivamente. Os *constructos* necessidade de realização e propensão ao risco apresentaram efeitos médios sobre o desenvolvimento humano. Em contrapartida, os constructos propensão à inovação, postura estratégica e propensão empreendedora apresentaram efeitos grandes sobre o desenvolvimento humano (Cohen, 1988).

A interpretação da tabela 26 mostra que tanto os valores de Q^2 , como de f^2 indicam que o modelo tem acurácia e que os constructos são importantes para o ajuste geral do modelo.

A necessidade de realização exerceu uma influência positiva sobre a propensão empreendedora ($t=2,290$; $p<0,05$), portanto, H1 da pesquisa foi suportada, visto que o teste *T value* apresentou um resultado acima de 1,96, conforme Chin (2000). A propensão ao risco não apresentou níveis expressivos no que diz respeito à propensão empreendedora na indústria criativa ($t=0,016$; $p<0,05$). Portanto, a H2 da pesquisa não foi suportada, visto que o teste *T value* apresentou um resultado abaixo de 1,96, conforme Chin (2000). A propensão à inovação não apresentou níveis expressivos no que diz respeito à propensão empreendedora na indústria criativa ($t=1,073$; $p<0,05$). Portanto, a H3 da pesquisa não foi suportada, visto que o teste *T value* apresentou um resultado abaixo de 1,96, conforme Chin (2000). A postura estratégica exerceu uma influência positiva sobre a propensão empreendedora ($t=3,190$; $p<0,05$), portanto, conforme o algoritmo PLS, a postura estratégica influencia a propensão empreendedora, corroborando assim com a H4. A propensão empreendedora exerceu uma influência positiva sobre o desenvolvimento humano ($t=7,299$; $p<0,001$), portanto, conforme o algoritmo PLS, a propensão empreendedora influencia o desenvolvimento humano dos profissionais da indústria criativa do artesanato, corroborando assim com a H5.

No que tange à ‘necessidade de realização’, percebeu-se uma influência desse *constructo* sobre a propensão empreendedora dos profissionais atuantes na indústria criativa do artesanato. Vale salientar que os resultados encontrados confirmam os postulados de McClelland (1972), Vale, Corrêa e Reis (2014), Brockhaus (1980), Amabile (1997) e Shane (2003), além de resultados mais recentes da literatura nacional como Braum e Nassif (2018, 2019).

Neste estudo, a propensão ao risco influenciou na propensão ao empreendedorismo de forma irrelevante. Entretanto, tal achado contraria a literatura majoritária que defende que o risco é inerente à figura do empreendedor que lida com a incerteza da obtenção do retorno desejado. Em contrapartida, os resultados da análise apontam para o fato de que os empreendedores da indústria criativa do artesanato apresentam dificuldades ao lidar com riscos e incertezas. Tal fato pode estar relacionado ao tamanho do empreendimento, à forma de empreender (necessidade ou oportunidade) ou ainda ao fato de os empreendimentos não serem formais (Behling & Lenzi, 2019).

Apesar de a inovação ser a característica central do empreendedorismo (SCHUMPETER, 1982) e uma característica essencial do empreendedor, o *constructo* propensão à inovação não influenciou significativamente a propensão empreendedora. Isso pode ser pelo fato de os empreendedores da indústria criativa do artesanato apresentarem aversão a assumir riscos e incertezas.

Para reforçar tal análise, Almeida, Nogueira e Silva (2008) apontam que a propensão à inovação é considerada como sendo sinônima de "correr riscos", embora "correr riscos" seja definido por vários autores de formas diferentes. Nesse mesmo sentido, Mostafa (2005), num estudo empírico realizado para estudar os fatores que afetam a criatividade e a propensão para inovar nas organizações egípcias, constatou-se que a aversão ao risco é uma das maiores barreiras à criatividade.

A postura estratégica influenciou positivamente a propensão empreendedora. Nesse estudo, a postura estratégica como dimensão da propensão empreendedora referiu-se à busca de oportunidades e ao estado de alerta do empreendedor. Salienta-se que os resultados encontrados confirmam os achados de Karabulut (2016), tendo em vista que a capacidade de um empreendedor em reconhecer oportunidades é estimulada pela sua postura estratégica. Nessa mesma linha de pensamento, Shapero e Sokol (1982) afirmam que os empreendedores podem estar mais alertas para identificar oportunidades se obtiverem informações antes.

O *constructo* “propensão empreendedora” influenciou positivamente o desenvolvimento humano. Entendida como a predisposição favorável de um sujeito para a criação de novos empreendimentos (Chelariu *et al.*, 2008), a propensão empreendedora é imprescindível para o desenvolvimento econômico (Schumpeter, 1982; Baumol, 1990) e para o desenvolvimento humano (Hafer, 2013; Sen, 2010).

5 Considerações finais

A partir de um referencial teórico apropriado para formular as hipóteses do estudo, e ferramentas estatísticas adequadas para analisar os dados coletados, notou-se que existe um efeito da propensão empreendedora sobre o desenvolvimento humano dos profissionais atuantes na indústria criativa do artesanato, uma vez que os resultados comprovam essa afirmação. Os *constructos* “necessidade de realização” e “postura estratégica” influenciaram positivamente o *constructo* “propensão empreendedora”. Por outro lado, o *constructo* “propensão ao risco” e “propensão à inovação” não influenciaram significativamente o *constructo* da “propensão empreendedora”. Por fim, o *constructo* “propensão empreendedora” influenciou positivamente o “desenvolvimento humano”.

Essa pesquisa contribui para o aprofundamento do conhecimento relacionado ao efeito

da propensão empreendedora no desenvolvimento humano dos profissionais da indústria criativa, tendo em vista que os *constructos* aqui estudados ainda não tinham sido analisados completamente pelos estudos anteriores. Além disso, observou-se a ausência de pesquisas de cunho exploratório que buscassem testar o efeito da propensão empreendedora no desenvolvimento humano, o que pode ser visto como uma contribuição da pesquisa.

Outro ponto importante a ser destacado é o fato de que os achados desta pesquisa podem ser utilizados como subsídio para formulação e implementação de políticas públicas de incentivo às atividades culturais e criativas, tendo em vista a importância socioeconômica que elas exercem sobre a dinâmica de países, regiões e localidades.

Como principais limitações, podem ser citadas (a) a utilização de uma amostra não probabilística, por conveniência, (b) a utilização de apenas um estrato da indústria criativa, artesanato, como fonte de dados e, c) ter deixado de discutir as questões relacionadas à informalidade dos empreendimentos criativos.

A presente pesquisa desenvolveu uma relação teórica pouco estudada, e dessa forma, abre espaço para uma quantidade significativa de pesquisas futuras. Dentre as derivações que podem ocorrer, recomendam-se: a) replicar o modelo testado com outros segmentos da indústria criativa, já que neste trabalho não houve oportunidade de realizar esse procedimento; b) aprofundar os estudos sobre o efeito da propensão empreendedora no desenvolvimento humano da classe criativa, tendo como ponto de partida, outras teorias do desenvolvimento; c) realizar estudos sobre informalidade em empreendimentos criativos e suas relações com os *constructos* propensão ao risco e propensão à inovação e; d) desenvolver e validar escalas específicas para medir o efeito da propensão empreendedora no desenvolvimento humano da classe criativa brasileira.

Referências

- Abderrezzak, B., Wafaa, B., & Benabbou, S. (2016). Key determinants of innovation in the Algerian SMEs abstract. *Topics in Middle Eastern and African Economies*, 18(1), 183-200.
- Abdu, M., & Jibir, A. (2017). Determinants of firms innovation in Nigeria. *Kasetsart Journal Social Sciences*, 1-9.
- Albuquerque, L. C., et al. (2021). “O que fazer quando as grades se abrem?” Motivações empreendedoras e crenças individuais de egressos de penitenciárias. *Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas*, 10(3).
- Allinson, C. W., Chell, E., & Hayes, J. (2000). Intuition and entrepreneurial behavior. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 9(1), 31-43.
- Almeida, L., Nogueira, S. I., & Silva, J. M. (2008). Propensão para inovar e criatividade: um estudo com adultos trabalhadores portugueses. *Psic*, 9(2).

- Alves, L. R. R., & Bornia, A. C. (2011). Desenvolvimento de uma escala para medir o potencial empreendedor utilizando a Teoria da Resposta ao Item (TRI). *Gest. Prod.*, 18(4), 775-790.
- Amabile, T. M. (1997). Entrepreneurial creativity through motivational synergy. *Journal of Creative Behavior*, 31(1), 18–26.
- Asante, E. A., & Affum-Osei, E. (2019). Entrepreneurship as a career choice: The impact of locus of control on aspiring entrepreneurs' opportunity recognition. *Journal of Business Research*, 98.
- Baumol, W. J. (1990). Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive. *Journal of Political Economy*, 98(5), 893–921.
- Begley, M. W., & Boyd, D. P. (1987). Psychological characteristics associated with performance in entrepreneurial firms and small businesses. *Journal of Business Venturing*, 2, 79-93.
- Behling, G., & Lenzi, F. C. (2019). Competências Empreendedoras e Comportamento Estratégico: Um Estudo com Microempreendedores em um País Emergente. *Brazilian Business Review*, 16(3), 255-272.
- Braum, L. M. S., & Nassif, V. M. J. (2019). Características individuais e propensão ao empreendedorismo: proposição de modelo teórico. *Revista da Micro e Pequena Empresa*, 13(3), 121-145.
- Braum, L. M. S., & Nassif, V. M. J. (2018). Estrutura intelectual da produção científica sobre propensão ao empreendedorismo: uma análise à luz das cocitações. *Administração: ensino e pesquisa*, 19(3), 422-468.
- Brockhaus, R. H. (1980). Risk Taking Propensity of Entrepreneurs. *The Academy of Management Journal*, 23(3), 509-520.
- Busenitz, L. W., et al. (2014). Entrepreneurship Research (1985-2009) and the Emergence of Opportunities. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38(5), 981-1000.

- Bygrave, W. D., & Hofer, C. W. (1991). Theorizing about entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(2), 13-22.
- Canziani, B., et al. (2015). What Pedagogical Methods Impact Students' Entrepreneurial Propensity? *Journal of Small Business Strategy*, 25(2), 97-113.
- Carland, J. A., Carland, J. W., & Stewart Junior, W. H. (1996). Seeing what's not there: the enigma of entrepreneurship. *Journal of Small Business Strategy*, 7(1), 1-20.
- Chavan, M., & Taks, L. (2017). Shifts in Intergenerational Mobility of Indian Immigrant Entrepreneurs. *International Migration*, 55(1), 99-127.
- Chelariu, C., et al. (2008). Entrepreneurial propensity in a transition economy: exploring micro-level and meso-level cultural antecedents. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 23(6), 405-415.
- Chin, W. (2000). Partial Least Squares For Researchers: An overview and presentation of recent advances using the PLS approach. *C. T. Bauer College of Business University of Houston*.
- Cohen, J. (1988). *Statistical power analysis for the behavioral sciences*. 2. ed., Hillsdale: Lawrence Erlbaum Associates.
- Covin, J. G., & Slevin, D. P. (1989). Strategic management of small firms in hostile and benign environments. *Strategic Management Journal*, 10(1), 75-87.
- Cowden, B. J., & Tang, J. (2017). Gender Differences and Entrepreneurial Munificence: The Pursuit of Innovative New Ventures. *Journal of Developmental Entrepreneurship (JDE)*, 22(1), 1-13.
- De Beukelaer, C. (2014). Creative industries in “developing” countries: Questioning country classifications in the UNCTAD creative economy reports. *Cultural Trends*, 23(4), 232-251.
- De Clercq, D., Sapienza, H. J., & Zhou, L. (2014). Entrepreneurial strategic posture and learning effort in international ventures: The moderating roles of operational flexibilities. *International Business Review*, 23(5), 981-992.

- Douglas, E. J., & Shepherd, D. A. (1999). Entrepreneurship as a utility maximizing response. *Journal of Business Venturing*, 15(3), 231-251.
- Ertuna, Z. I., & Gurel, E. (2011). The Moderating Role of Higher Education on Entrepreneurship. *Education + Training*, 53(5), 387-402.
- Esfandiari, K., et al. (2019). Understanding entrepreneurial intentions: A developed integrated structural model approach. *Journal of Business Research*, 94.
- Ferreira, J. M., Gimenez, F. A. P., & Ramos, S. C. (2005). Potencial empreendedor e liderança criativa: um estudo com varejistas de materiais de construção da cidade de Curitiba/PR. *Revista de Administra da UNIMEP, São Paulo*, 3(3), 45.
- Fineman, S. (1977). The achievement motive construct and its measurement: Where are we now? *British Journal of Psychology*, 68(1), 1-22.
- Fioravante, A. S. A., & Emmendoerfer, M. L. (2019). Indústrias criativas: reflexões à luz da microeconomia. *Gestão e Desenvolvimento*, 16(2), 170-185.
- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50.
- Gaj, L. (1986). Administração estratégica: 'O Estado da Arte', conceitos, técnicas e sistema de adequação empresarial. Tese de Doutorado. *Universidade de São Paulo*.
- Gartner, W. B., et al. (1994). Finding the entrepreneur in entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(3), 5-9.
- Gürol, Y., & Atsan, N. (2006). Entrepreneurial characteristics amongst university students. *Education + Training*, 48(1), 25-38.
- Hafer, R. W. (2013). Entrepreneurship and state economic growth. *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, 2(1), 67-79.

- Hair, J. J. F. G., et al. (2012). An assessment of the use of partial least squares structural equation modeling in marketing research. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 40(3), 414-433.
- Hisrich, R. D., & Peters, M. P. (1986). Establishing a new business venture unit within a firm. *Journal of Business Venturing*, 1, 307-322.
- Kannadhasan, M., Aramvalarthan, S., & Kumar, B. P. (2014). Relationship among cognitive biases, risk perceptions and individual's decision to start a venture. *Decision*, 41(1), 87-98.
- Karabulut, A. T. (2016). Personality Traits on Entrepreneurial Intention. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 229, 12-21.
- Kerlinger, F. N. (1980). Metodologia da pesquisa em Ciências Sociais. São Paulo: EPU/EDUSP.
- Kirzner, I. M. (1973). Competition and Entrepreneurship. Chicago: University of Chicago Press.
- Kirzner, I. M. (1979). Perception, opportunity, and profit: studies in the theory of entrepreneurship. Chicago: University of Chicago Press.
- Klinger, E. (1966). Fantasy and achievement as a motivational construct. *Psychological Bulletin*, 66(4), 291-308.
- Kon, A. (2016). On the creative economy chain in Brazil: potential and challenges. *Brazilian Journal of Political Economy*, 36(1), 168-189.
- Krueger, J. N., Reilly, M., & Carsrud, A. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 15(5-6), 411-432.
- Krueger, N. (2000). The cognitive infrastructure of opportunity emergence. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 24(3), 5-23.

- Kumar, M. (2007). Explaining entrepreneurial success: A conceptual model. *Academy of Entrepreneurship Journal*, 13(1), 57-77.
- Leitão, C. S., et al. (2011). Indústrias criativas: alternativa de desenvolvimento regional. *Liinc em Revista*, 7(2), 538-555.
- Lugoboni, L. F., et al. (2014). Economia criativa: aplicação nas empresas de TI. *Future Studies Research Journal, São Paulo*, 6(1), 132–171.
- Malhotra, N. (2012). Pesquisa de Marketing. 3. ed., Porto Alegre: Bookman.
- Marquesan, F. F. S., & Figueiredo, M. D. (2014). De artesão a empreendedor: a ressignificação do trabalho artesanal como estratégia para a reprodução de relações desiguais de poder. *Rev. Adm. Mackenzie*, 15(6).
- Matthews, C. H., & Scott, S. G. (1995). Uncertainty and Planning in Small and Entrepreneurial Firms: An Empirical Assessment. *Journal of Small Business Management*, 33(4), 34-52.
- McClelland, D. C. (1972). A sociedade competitiva. *Rio de Janeiro: Expressão e Cultura*.
- McClelland, D. C. (1987). Human motivation. *Cambridge: Cambridge University Press*.
- Meyer, M., et al. (2013). Origin and emergence of entrepreneurship as a research field. *Scientometrics*, 98(1), 473-485.
- Morris, M. H., Webb, J. W., & Franklin, R. J. (2011). Understanding the Manifestation of Entrepreneurial Orientation in the Nonprofit Context. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(5), 947-971.
- Mostafa, M. (2005). Factors affecting organisational creativity and innovativeness in Egyptian business organisations: an empirical investigation. *The Journal of Management Development*, 24, 7-33.

- Mota, M. O., et al. (2017). Relações de influência de indicadores macroeconômicos na propensão ao risco de empreender. *Revista de Gestão*, 24, 159-169.
- Nam, T. H., Tuan, N. P., & Van Minh, N. (2017). Critical successful factors for innovation in Vietnamese Firms. *Journal of Industrial Engineering and Management*, 10(3), 522-544.
- Nunnally, J. C. (1978). *Psychometric Theory*. 2. ed., Nova Iorque: McGraw-Hill.
- Pacheco, A. P. C., & Benini, E. G. (2018). Economia Criativa em época de crise: o desenvolvimento endógeno brasileiro na obra de Celso Furtado. *Revista de Economia Paulista*, 38(2), 324-337.
- Palich, L. E., & Bagby, D. R. (1995). Using cognitive theory to explain entrepreneurial risk-taking: challenging conventional wisdom. *Journal of Business Venturing*, 10(6), 425-438.
- Parreira, P. M. S. D., et al. (2017). Empreendedorismo no ensino superior: Estudo psicométrico da escala Oportunidades e Recursos para Empreender. *Revista Psicologia: Organizações e Trabalho*, 17(4), 269-278.
- Pestana, M. H., & Gageiro, J. G. (2003). *Análise de dados para ciências sociais: a complementaridade do SPSS*. 3. ed., Lisboa: Silabo.
- Raab, G., Stedham, Y., & Neuner, R. M. (2005). Entrepreneurial potential: An exploratory study of business students in the U.S. and Germany. *Journal of Business and Management*, 11(2), 71-88.
- Ramoglou, S., Gartner, W. B., & Tsang, E. W. K. (2020). “Who is an entrepreneur?” is (still) the wrong question. *Journal of Business Venturing Insights*, 13.
- Ramoglou, S. (2021). Knowable opportunities in an unknowable future? On the epistemological paradoxes of entrepreneurship theory. *Journal of Business Venturing*, 36(2).
- Robinson, P. B., et al. (1991). An Attitude Approach to the Prediction of Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 15(4), 13-31.

- Rotter, J. B. (1990). Internal versus external control of reinforcement: a case history of a variable. *The American Psychologist*, 45(4), 489-493.
- Schumpeter, J. A. (1982). A teoria do desenvolvimento econômico. *São Paulo: Abril Cultural*.
- Segal, G., Borgia, D., & Schoenfeld, J. (2005). The motivation to become an entrepreneur. *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*, 1(1), 42-57.
- Sen, A. K. (2010). Desenvolvimento como Liberdade. *São Paulo: Companhia das Letras*.
- Seraine, A. B. M. (2009). Resignificação produtiva do setor artesanal na década de 1990: o encontro entre artesanato e empreendedorismo. *Tese (Doutorado em Ciências Sociais)*. Universidade Estadual de Campinas.
- Shane, S. A. (2003). A general theory of entrepreneurship. *Cheltenham, UK: Edward Elgar*.
- Shapero, A., & Sokol, L. (1982). The social dimensions of entrepreneurship. In *Encyclopedia of Entrepreneurship*, 72-90.
- Silvestre, J., Borges, A., & Paula, V. (2022). Empreendedorismo Estratégico: Exploration, Exploitation e Ambidestria em Cervejarias Artesanais de Uberlândia, MG. *Revista de Administração Mackenzie*, 23(1), 1-25.
- Smith, R., et al. (2016). Assessing the impact of ‘farming with dyslexia’ on local rural economies. *Local Economy*, 31(5), 529-538.
- Streiner, D. L. (2003). Starting at the beginning: an introduction to coefficient alpha and internal consistency. *Journal of Personality Assessment*, 80(1), 99-103.
- Sušanj, Z., Jakopec, A., & Miljković Krečar, I. (2015). Verifying the model of predicting entrepreneurial intention among students of business and non-business orientation. *Management: Journal of Contemporary Management Issues*, 20(2), 49-69.
- Taylor, G. J., Bagby, R. M., & Parker, J. D. (2003). The 20-Item Toronto Alexithymia Scale. *Journal of Psychosomatic Research*, 55(3), 277-283.

- Thompson, J. L. (2004). The facets of the entrepreneur: Identifying entrepreneurial potential. *Management Decision*, 42(2), 243-258.
- Timmons, J. A. (1978). Characteristics and role demands of entrepreneurship. *American Journal of Small Business*, 3(1), 5-17.
- Vale, G. M. V., Corrêa, V. S., & Reis, R. F. (2014). Motivações para o Empreendedorismo: Necessidade Versus Oportunidade?. *Revista de Administração Contemporânea*, 18(3), 311-327.
- Valiati, L., & Moller, G. (2016). Economia Criativa, Cultura e Políticas Públicas. *Porto Alegre: Editora da UFRGS/CEGOV*.
- Vieira, G. I. (2008). Determinantes da oferta de empreendedores nas indústrias criativas de Fortaleza. *Dissertação (Mestrado Acadêmico em Administração de Empresas)*. Universidade Estadual do Ceará (UFC).
- Wijaya, T., & Moerdyanto, M. (2014). Analisis Atensedan Intensi Entrepreneurial. *Jurnal Entrepreneur dan Entrepreneurship*, 3(2).

ⁱ Mestre em Gestão Pública pela Universidade Federal do Piauí. Especialista em Gestão e Supervisão Escolar pela Faculdade Latino Americana de Educação. Bacharel em Administração pelo Centro Universitário Facema. Professor do Ensino Básico, Técnico e Tecnológico no Instituto Federal do Maranhão (IFMA), Campus Avançado Carolina.

ⁱⁱ Doutor em Administração de Empresas pela Universidade de Fortaleza-UNIFOR. Mestre em Administração de Empresas pela Universidade de Fortaleza-UNIFOR. Especialista em Gestão Estratégica de Pessoas pelo Centro Educacional Unificado de Teresina-CEUT. Graduado em Administração de Empresas pela Universidade Estadual do Piauí -UESPI. Professor da Universidade Federal do Piauí UFPI - (CAFS). Tem experiência na área de administração, com ênfase em planejamento estratégico e marketing, atuando principalmente nas áreas de comportamento do consumidor, empreendedorismo, estratégia para o mercado musical independente, Marketing cultural.

ⁱⁱⁱ Doutor em Ciências Contábeis pela Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ). Mestre em Contabilidade pela Fundação Instituto Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças (FUCAPE). Especialista em Gestão de Recursos Humanos pela Universidade de Pernambuco - UPE. MBA em Gestão de Negócios pela Escola de Engenharia e Agrimensura da Bahia - EEA. Graduado em Ciências Contábeis pela Faculdade de Ciências Aplicadas e Sociais de Petrolina (2009) e em Tecnologia em Processos Gerenciais pela Universidade Norte do Paraná (2006). Professor da Universidade Federal do Piauí (UFPI), Campus Ministro Petrônio Portella (CMPP), nos Curso de Ciências Contábeis, Centro de Ciências Humanas e Letras (CCHL), do Mestrado Profissional em Gestão Pública (MPGP) e do Mestrado Profissional em Administração Pública (PROFIAP). Atua principalmente nos seguintes temas: Gestão Pública, Ensino e Pesquisa em Administração e Contabilidade e Governança Corporativa.

^{iv} Mestre em Economia do Trabalho, pela Universidade Federal da Paraíba. Professora da Universidade Federal do Piauí. Possui experiência em gestão educacional, pois foi coordenadora curso de pós-graduação, foi Chefe do Departamento de Ciências

Jorge Cleber Pereira da Silva, Alexandre Rabêlo Neto, João Carlos Hipólito Bernardes do Nascimento e Romina Julieta Sanchez Paradizo de Oliveira

Econômicas, Vice-diretora do Centro de Ciências Humanas e Letras (CCHL/UFPI) e Pró-Reitora de Ensino de Graduação da Universidade Federal do Piauí.