



O Impacto da Educação no Empreendedorismo com o Efeito Moderador da Cultura

Mestrado em Empreendedorismo e Inovação

Joana Rodrigues de Oliveira

Leiria, março de 2024



O Impacto da Educação no Empreendedorismo com o Efeito Moderador da Cultura

Mestrado em Empreendedorismo e Inovação

Joana Rodrigues de Oliveira

Dissertação realizada sob a orientação do Professor Doutor Nuno Manuel Rosa dos Reis e do Professor Doutor João Neves de Carvalho Santos.

Leiria, março de 2024

Originalidade e Direitos de Autor

A presente dissertação é original, elaborada unicamente para este fim, tendo sido devidamente citados todos os autores cujos estudos e publicações contribuíram para a elaborar.

Reproduções parciais deste documento serão autorizadas na condição de que seja mencionada a Autora e feita referência ao ciclo de estudos no âmbito do qual a mesma foi realizado, a saber, Curso de Mestrado em Empreendedorismo e Inovação, no ano letivo 2023/2024, da Escola Superior de Tecnologia e Gestão do Instituto Politécnico de Leiria, Portugal, e, bem assim, à data das provas públicas que visaram a avaliação destes trabalhos.

Agradecimentos

Gostaria de expressar os meus sinceros agradecimentos a todas as pessoas que contribuíram para a realização desta dissertação que, mesmo em condições fora do vulgar, estando eu fora do país, se mantiveram sempre presentes e disponíveis ao longo de toda a jornada.

Aos meus orientadores, os Professores Doutores Nuno Reis e João Santos, pelo excelente acompanhamento e partilha de conhecimento desde o primeiro até ao último dia, pelos conselhos, pelas palavras de incentivo, pelo empenho e horas dedicadas a ler as muitas versões desta dissertação. Foram fundamentais para a realização deste trabalho.

À minha família, pelo incentivo constante, pelo amor e apoio incondicional. Em especial aos meus pais e avós, por serem um exemplo a seguir em inumeráveis aspetos, e às minhas irmãs, por acreditarem em mim até ao fim, mesmo quando eu própria duvidei.

Aos meus amigos de Portugal, pela boa disposição com que me contagiaram todos os dias, por me mostrarem que mesmo estando que a mais 2600 km de distância, estariam sempre ao meu lado.

Às pessoas maravilhosas que tive o privilégio de conhecer durante o meu tempo na Alemanha, pela amizade, por todas as memórias. Cada um de vocês deixou uma marca no meu coração e mesmo que espalhados pelo mundo, tenho a certeza de que nos voltaremos a ver.

Por último, mas não menos importante, os meus sinceros agradecimentos a todos aqueles com quem me cruzei ao longo do meu percurso académico e que contribuíram, direta ou indiretamente para este trabalho. Desde os colegas de curso aos professores, o meu profundo agradecimento pelo apoio, pelo conhecimento partilhado e pelas risadas.

A todos vós, muito obrigada.

Resumo

O empreendedorismo é um conceito complexo e é influenciado por uma variedade de fatores. Esta dissertação tem o propósito de investigar o impacto da educação no empreendedorismo, considerando o efeito moderador da cultura. Por outras palavras, a dissertação pretende compreender de que forma os valores de uma sociedade moldam a propensão dos indivíduos a se tornarem empresários, investigando a relação existente entre a dimensão cultural do individualismo/coletivismo, por Geert Hofstede, o nível de educação de um determinado país e a decisão pelo desenvolvimento de atividades empreendedoras. Os resultados obtidos, através da recolha de dados de bases de dados certificadas como o World Bank e o PNUD englobam mais de 200 países no total e demonstram que existe, de facto, uma correlação, ainda que negativa, entre a taxa de conclusão do ensino superior e o número de empresas criadas, isto é, quanto maior for o número de indivíduos bem-sucedidos na educação superior num determinado país, teoricamente menor serão os níveis de empreendedorismo para a mesma amostra. Infelizmente, não foi se chegou a nenhuma evidência de que o ensino secundário e a dimensão cultural do individualismo/coletivismo tivessem algum tipo de influência no empreendedorismo. Ainda assim, esta dissertação contribuiu para o conhecimento existente, uma vez que foi verificada uma discrepância de resultados na literatura existente em relação aos tópicos analisados. Contudo, foram registadas algumas limitações à análise devido à disponibilidade limitada de dados recentes e à complexidade das matérias em estudo. Por fim, foi detetada uma necessidade de se desenvolver um quadro teórico consistente que possa orientar investigações futuras e esclarecer a verdadeira relação entre a educação, o empreendedorismo e o efeito moderador da cultura.

Palavras-chave: “Empreendedorismo”, “Educação Secundária”, “Educação Superior”, “Cultura”, “Individualismo”.

Abstract

Entrepreneurship is a complex concept, and it is influenced by a variety of factors. The purpose of this dissertation is to investigate the impact of education on entrepreneurship, considering the moderating effect of culture. In other words, this dissertation aims to understand how the values of a society shape the propensity of individuals to become entrepreneurs, investigating the relationship between the cultural dimension of individualism/collectivism by Geert Hofstede, the level of education in each country and the decision to develop entrepreneurial activities. The results obtained by collecting data from certified databases such as the World Bank and UNDP cover more than 200 countries in total and show that there is indeed a correlation, although a negative one, between the rate of success in higher education and the number of created companies, which means that a higher number of successful individuals in higher education, theoretically leads to a lower level of entrepreneurship. Unfortunately, no evidence was found that secondary education and the cultural dimension of individualism/collectivism had any influence on entrepreneurship. There were also some limitations to the analysis due to the limited availability of recent data and the complexity of the subjects. Finally, a need has been detected to develop a consistent theoretical framework that can guide future research and clarify the true relationship between education, entrepreneurship and the moderating effect of culture.

Keywords: "Entrepreneurship", "Secondary Education", "Higher Education", "Culture", "Individualism".

Índice

Originalidade e Direitos de Autor	iii
Agradecimentos	iv
Resumo	v
Abstract	vi
Lista de Figuras	ix
Lista de tabelas	x
Lista de siglas e acrónimos.....	xi
1. Introdução	1
2. Revisão da Literatura.....	3
2.1. Empreendedorismo	3
2.1.1. Empreendedorismo por Necessidade e por Oportunidade	4
2.2. Educação	5
2.3. Cultura.....	6
2.3.1. Modelo das 6 Dimensões de Hofstede	8
3. Modelo Conceptual.....	12
3.1. A Educação e a sua Influência no Empreendedorismo.....	12
3.1.1. O Ensino Secundário e o Empreendedorismo	12
3.1.2. O Ensino Superior e o Empreendedorismo	13
3.2. A Cultura e a sua Influência no Empreendedorismo.....	15
3.2.1. O Individualismo/Coletivismo e o Empreendedorismo	15
4. Metodologia.....	18
4.1. Amostra	18
4.2. Variáveis.....	19

4.2.1.	Variável Dependente	19
4.2.2.	Variáveis Independentes	19
4.2.3.	Variável Moderadora.....	20
4.2.4.	Variáveis de Controlo.....	21
4.2.5.	Resumo das Variáveis	22
4.3.	Procedimento	23
5.	Resultados	25
5.1.	Estatísticas Descritivas.....	25
5.2.	Análise de Correlações.....	26
5.3.	Testes de Hipóteses.....	28
6.	Discussão	33
6.1.	Contribuições para a Prática	34
6.2.	Limitações da Investigação.....	35
6.3.	Sugestões para Pesquisa Futura.....	35
7.	Conclusão	37
	Referências Bibliográficas	39

Lista de Figuras

Figura 1 - Modelo Conceptual.....	17
-----------------------------------	----

Lista de tabelas

Tabela 1 - Descrição das variáveis do estudo.....	22
Tabela 2 - Valores VIF.....	24
Tabela 3 - Estatísticas descritivas	25
Tabela 4 - Tabela de correlações.....	27
Tabela 5 - Resultados dos testes de hipóteses	29

Lista de siglas e acrónimos

DGE	Direção Geral da Educação
ESTG	Escola Superior de Tecnologia e Gestão
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
IDH	Índice de Desenvolvimento Humano
IPL	Instituto Politécnico de Leiria
LCU	Local Currency Units
OLS	Ordinary Least Squares
PIB	Produto Interno Bruto
PNUD	Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento
VIF	Variance Inflation Factors

1. Introdução

O impacto do empreendedorismo é diverso e multidimensional, na medida em que cria novas oportunidades de emprego e contribui para o desenvolvimento económico global (González-Serrano et al., 2021). Além disso, está também intimamente ligado à inovação, ao aumento da produtividade, à competitividade, ao crescimento económico e até ao sucesso a nível pessoal (Jiménez et al., 2015; Bojadjev et al., 2023), caracterizando-se por qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou empreendimento por um indivíduo, uma equipa de indivíduos ou uma empresa já estabelecida, com o objetivo de criar valor no mercado, seja ele financeiro ou social, através da inovação em condições de incerteza (Canestrino et al., 2020; Ali et al., 2023; GEM, 2023).

A escolha por uma carreira empreendedora tem sido cada vez mais elevada nas últimas décadas, resultando num aumento significativo das taxas de empreendedorismo, o que levou, consequentemente, ao aumento do interesse académico em relação ao tópico (Le et al., 2023). Contudo, ainda são bastante controversas as conclusões constantes na literatura existente relativamente aos fatores que influenciam, ou não, o empreendedorismo, nomeadamente o fator da educação e o fator da cultura. Por um lado, alguns autores afirmam que existe, de facto, uma correlação entre ambas as variáveis, mas alertam para a complexidade dessa relação (Gimeno et al., 1997; Jiménez et al., 2015; Balushi et al., 2023). Contraditoriamente, alguns estudos apontam para resultados onde a educação não se trata de um determinante significativo no momento de colocar o empreendedorismo em prática (Wit & Winden, 1989; Uhlaner et al., 2002). Devido à abrangência do conceito da cultura e ao tempo limitado para a realização da presente dissertação, foi decidido o foco na dimensão cultural do individualismo/coletivismo (Hofstede, 2011). De igual modo, a influência desta dimensão cultural nos níveis de empreendedorismo tem vindo a ser discutida por diversos autores ao longo dos últimos anos, levando igualmente a diferentes conclusões. Por um lado, alguns estudos indicam que culturas mais individualistas tendem a maior favorecer a criação de empresas e podem vir a cultivar um ambiente que promova a iniciativa empreendedora e encoraje a autonomia e a procura por oportunidades de negócios (Hofstede, 2001; Uhlaner et al., 2002; Bogatyreva et al., 2019). Por outro lado, existem artigos que refletem que sociedades coletivistas podem apresentar características

que influenciam igualmente o empreendedorismo, ainda que de uma maneira distinta, onde as iniciativas podem estar mais ligadas a esforços coletivos e ao apoio da comunidade (Canestrino et al., 2020).

Este estudo procura analisar o impacto que os níveis de ensino têm sobre as taxas de empreendedorismo, considerando o efeito moderador da cultura. Os dados foram recolhidos através de fontes certificadas, mais concretamente do PNUD (Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento), de trabalhos publicados por Geert Hofstede e do World Bank, e são referentes a um total de 201 países diferentes, abrangendo regiões dos continentes da Europa, América, Ásia, África e Oceânia. O período dos dados compreende-se entre 2015 e 2020.

Como resultado, foi identificada uma lacuna no estudo dos fatores que contribuem para o empreendedorismo, especificamente na correlação educação-empresendedorismo, e educação-cultura-empresendedorismo. Por outras palavras, ainda existe um conhecimento limitado em relação aos conceitos que verdadeiramente influenciam o empreendedorismo, havendo uma necessidade de ampliar a exploração empírica e teórica da relação entre essas duas variáveis. Assim, este estudo contribui para a compreensão do papel do ensino e da cultura no empreendedorismo, oferecendo insights para futuras investigações.

A presente dissertação encontra-se dividida em 7 capítulos principais. No primeiro capítulo, Introdução, procura-se fazer uma abordagem inicial ao tema, explicando a escolha e objetivos do mesmo e as questões de investigação a que se pretende responder. O segundo capítulo contém a revisão da literatura onde serão caracterizados o empreendedorismo, o ensino secundário, o ensino superior, a cultura e as suas diferentes dimensões culturais e, ainda, os resultados a que diversos autores chegaram relativamente à relação de influência destas variáveis. No terceiro capítulo são apresentadas as hipóteses propostas e o modelo conceptual. O capítulo da Metodologia, capítulo quatro, é composto pela amostra, pelas variáveis em estudo e pelo procedimento. O quinto capítulo, Resultados, é constituído pela apresentação dos resultados do modelo. O sexto capítulo trata da discussão dos resultados alcançados, as contribuições para a prática, as limitações verificadas ao longo do estudo e sugestões de pesquisa para trabalhos futuros. Finalmente, o sétimo capítulo contém as conclusões do trabalho.

2. Revisão da Literatura

Neste capítulo, é realizada uma análise exaustiva da literatura existente de modo a estabelecer uma base teórica para compreender os conceitos de empreendedorismo, educação e cultura, bem como as possíveis relações entre eles. Isto inclui artigos académicos, trabalhos de investigação, livros e publicações relevantes de fontes confiáveis e verificadas. A análise da literatura ajuda a identificar as principais ideias, contexturas, lacunas de conhecimento, tendências emergentes e mudanças de paradigma, uma vez que é analisada a literatura ao longo de várias décadas.

2.1. Empreendedorismo

A definição do empreendedorismo tem vindo a evoluir e a sofrer transformações ao longo dos anos (Ali et al., 2023). O conceito surgiu pela primeira vez no início do século XVIII e, de um modo geral, caracteriza-se pela criação e desenvolvimento de novas ideias com o propósito de criar valor no mercado, estando intimamente ligado à inovação, ao aumento da produtividade, à competitividade, ao crescimento económico, à criação de emprego e também ao sucesso a nível pessoal (Bojadjev et al., 2023). De acordo com o Global Entrepreneurship Monitor (GEM), o empreendedorismo é um determinante essencial no crescimento económico de uma sociedade, promovendo a inovação, a produtividade e a criação de emprego. Entende-se como empreendedorismo qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou empreendimento por um indivíduo, uma equipa de indivíduos ou uma empresa estabelecida (GEM, 2023). Acrescenta-se ainda que “é o ato em si que é importante. O simples facto de pensar em abrir uma empresa, ou a intenção de o fazer, mesmo que seja num futuro próximo, não satisfaz este requisito. Para ser considerado um empresário pelo GEM, um indivíduo deve ter atuado. Isto pode incluir gastar tempo e investir na tentativa de lançar um negócio” (GEM, 2023, p.27, traduzido do inglês).

A taxa de empreendedorismo a nível social depende não só das oportunidades oferecidas pelo ambiente, mas também da adesão e preferências da população. Estes aspetos, por sua vez, são influenciados pela tecnologia disponível, pelo nível de desenvolvimento

económico, pela cultura, pelas instituições e pela demografia de uma sociedade (Uhlener et al., 2002). As teorias de adesão ao empreendedorismo pressupõem que os indivíduos tenham em conta não só as suas próprias capacidades, competências e avaliação da probabilidade de fracasso, mas também a forma como a sua mudança para a ação empreendedora é consistente com a cultura dominante na sua sociedade (Hechavarría, 2015).

O empreendedorismo relaciona-se também com riscos e incerteza, caracterizando-se como o processo de tentativa de obtenção de lucros empresariais através da inovação face aos riscos (Canestrino et al., 2020). Uma vez que esta atitude face aos riscos e o medo de falhar influenciam diretamente a propensão à tomada de risco e a capacidade para “arriscar”, estas matérias acabam por representar, em muitos casos, uma barreira ao empreendedorismo (Bodadjiev et al., 2023). MacBride (2019) explica ainda que a atividade de criar uma ou várias empresas, assumindo riscos financeiros na esperança de obter lucro e retorno para os investidores, é uma definição obsoleta de empreendedorismo, devido às distintas modalidades do conceito. Exemplo disso são as organizações sem fins lucrativos e o empreendedorismo social, cujo objetivo primordial é o desenvolvimento humano e a agregação de valor social, ao invés da obtenção de lucro.

Tendo em consideração toda a literatura e todas as nuances até aqui referenciadas, destaca-se, então, que o empreendedorismo se caracteriza por qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou empreendimento por um indivíduo, uma equipa de indivíduos ou uma empresa já estabelecida, com o objetivo de criar valor no mercado, seja ele financeiro ou social, através da inovação em condições de incerteza.

2.1.1. Empreendedorismo por Necessidade e por Oportunidade

O empreendedorismo pode ser classificado em dois tipos principais: empreendedorismo por necessidade e empreendedorismo por oportunidade. O empreendedorismo por necessidade é bastante comum em países em desenvolvimento ou em momentos de crise económica e ocorre quando um indivíduo inicia um negócio tendo como motivação problemas financeiros, geralmente porque não consegue encontrar emprego ou precisa de complementar os seus rendimentos atuais. Essa pessoa pode não ter habilidades específicas ou conhecimentos empreendedores e acaba por ser impulsionada pela necessidade de sobrevivência. Por outro lado, o empreendedorismo por oportunidade é caracterizado pela identificação de uma oportunidade de negócio que leva à decisão de a pôr em prática.

Nestes casos, o sujeito geralmente tem habilidades empreendedoras e conhecimentos específicos numa determinada área de negócio, além de uma visão de longo prazo para o crescimento do empreendimento. Este tipo de empreendedorismo é mais comum em economias mais desenvolvidas (Pinillos e Reyes, 2011; Bandeira & Silva, 2023).

2.2. Educação

O conceito de educação vem definido no Cambridge Dictionary como “o processo de ensino ou aprendizagem, especialmente numa escola ou colégio, ou o conhecimento que se obtém desse processo” (traduzido do inglês, consultado em dezembro de 2023), isto é, a educação pode ser descrita como o ato de transmitir e aprender conhecimentos, habilidades, valores e atitudes. Desta forma, é reconhecida a importância de uma educação de qualidade para a realização do pleno potencial humano, para o desenvolvimento de uma sociedade equitativa e justa e para a promoção do desenvolvimento nacional (Umachagi, 2022). Para além disso, é assentada a influência significativa da mesma sobre as constantes mudanças e alterações no campo do conhecimento, onde o sistema educativo tem o poder para (e deve) construir e moldar o carácter dos alunos (Umachagi, 2022).

Para a finalidade deste estudo, é também importante caracterizar o ensino secundário e o ensino superior. O ensino secundário define-se como o nível de educação que se segue ao ensino básico e que prepara os alunos para o ensino superior ou para o mercado de trabalho. Dependendo do país e do sistema educativo, este pode ter diferentes durações e modalidades e visa proporcionar uma formação e aprendizagens diversificadas (DGE, 2012). O ensino superior segue-se ao ensino secundário e trata-se do nível mais elevado de educação e tem como objetivo formar profissionais qualificados e desenvolver a investigação científica, artística e cultural, devendo inclusive “permitir que uma pessoa estude uma ou mais áreas especializadas de interesse e desenvolver o carácter, os valores éticos e constitucionais, a curiosidade intelectual curiosidade intelectual, espírito científico, criatividade, espírito de serviço e as competências do século XXI numa série de domínios, incluindo as ciências, as ciências sociais, as artes, as humanidades, as línguas, as e as disciplinas tecnológicas e profissionais.” (Kurien & Chandramana, 2020, p. 3, traduzido do inglês). Este nível de ensino compreende normalmente estudos de graduação e de pós-graduação, bem como estudos e formação de natureza vocacional. Os estabelecimentos de

ensino superior abrangem universidades, faculdades, institutos politécnicos, escolas superiores, etc.

2.3. Cultura

Críticos e pesquisadores têm vindo a desenvolver e a adaptar a definição de cultura nas últimas décadas. Contudo, continua a ser difícil chegar a um conceito unanimemente aceite e “tendo em consideração os diversos significados associados à globalização e à cultura global, talvez a única ideia com a qual os académicos possam concordar é que estes termos são multifacetados” (Mirrlees, 2020, p. 119, traduzido do inglês). Na década de 1870, a cultura era defendida como o conjunto que inclui conhecimento, crença, arte, moral, lei, costume e quaisquer outras capacidades e hábitos adquiridos pelo homem como membro da sociedade. Foi com base nesta proposição que se construíram as definições posteriores do conceito (Tylor, 1871). Um século mais tarde, a cultura é vista com uma maior complexidade, sendo descrita como “um modo de vida particular, seja de um povo, de um período ou de um grupo ou da humanidade em geral”, (Williams, 1976, p. 90) bem como das “obras e práticas da atividade intelectual e especialmente artística” (Williams, 1976, p. 90, traduzido do inglês). No século XXI, surgiram também outras variações da definição, comparando o conceito a uma “programação mental coletiva que distingue os membros de um grupo da sociedade ou categoria de pessoas de outros” (Hofstede, 2001, p. 9, traduzido do inglês), sendo que essa “programação mental” se caracteriza pelos valores adquiridos na infância e transmitidos ao longo de várias gerações numa sociedade, resultando na formação de determinadas motivações, atitudes e padrões de comportamento (Hofstede, 1980). Atualmente, a cultura manifesta-se pelos valores culturais, que representam ideais comuns e objetivos a longo prazo com a possibilidade de contribuir para o desenvolvimento de certas características de personalidade e motivações (Stephan & Pathak, 2016). Também foi determinado que estes valores culturais produzem efeitos sobre o desejo dos indivíduos de alcançar determinados objetivos e criar inspirações entre os indivíduos para iniciativas (Hofstede, 2001). Além disso, Bojadjev (2019) propõe que a cultura organizacional é “um sistema não escrito de valores e normas que determina interações, comportamentos e processos de tomada de decisão dentro das organizações” (Bojadjev, 2019, p.190, traduzido do inglês). Seguindo a mesma analogia, a cultura

nacional pode ser definida como um sistema não escrito de valores e normas que determina interações e comportamentos dentro de uma nação.

De um modo geral, os autores e investigadores da área concordam com a existência de uma relação positiva entre a cultura e o empreendedorismo. O envolvimento de um indivíduo numa ação empresarial, isto é, a probabilidade de este vir a desenvolver práticas empreendedoras, é superior em algumas culturas do que noutras, sendo possível afirmar que a cultura impacta, de facto, as atitudes e visões sobre o empreendedorismo e que, por esta razão, possui uma influência significativa na formação e desenvolvimento de identidades empreendedoras e padrões de comportamento (Sancez-Garcia et al., 2018). Do mesmo modo, também as normas e práticas culturais intervêm nos comportamentos empresariais, como a orientação internacional, as tentativas de arranque e as atividades inventivas. A cultura pode inclusive fomentar a inovação e encorajar a assumir mais riscos (Turró et al., 2014).

Podem distinguir-se três abordagens principais para descrever os mecanismos através dos quais a cultura afeta a inclinação dos indivíduos de uma sociedade de se envolverem em atividades empresariais (Bogatyreva et al., 2018). A primeira explica que uma cultura que estimule valores pró-empresários encoraja o desenvolvimento de traços psicológicos congruentes com o empreendedorismo. Consequentemente, um número cada vez maior de indivíduos expostos a essa cultura começará, em algum momento, a tomar medidas para a criação de empreendimentos. A segunda abordagem baseia-se na necessidade de legitimação social ou aprovação moral, isto é, em culturas que são geralmente favoráveis ao empreendedorismo, a escolha de uma carreira de empreendedor é notavelmente apreciada, o que garante o reconhecimento de um estatuto social para aqueles que optam pelo autoemprego. Por último, a terceira abordagem representa uma perspetiva de “empurrão” e baseia-se em possíveis diferenças entre os aspirantes a empresários e o resto da população. A divergência entre os valores pessoais do indivíduo e os valores sociais predominantes pode empurrar o indivíduo para a ação empreendedora (Bogatyreva et al., 2018).

De acordo com House et al. (2004), os contextos culturais podem ser estudados através de nove dimensões. Cada uma delas explica as diferentes perceções e aceitação do empreendedorismo em cada contexto, são elas: a distância ao poder, a aversão à incerteza,

o coletivismo no grupo, o coletivismo institucional, o igualitarismo de género, a orientação para o desempenho, a orientação para o futuro, a orientação humana e a assertividade.

Contudo, em grande parte dos artigos e estudos publicados relacionados com o estudo da cultura foi adotado o modelo das seis dimensões de Hofstede. Modelo esse que, como o próprio nome indica, classifica as preferências comportamentais dos indivíduos de uma determinada sociedade em seis dimensões culturais, permitindo-nos focar nos valores culturais ao nível do país que facilitam ou impedem o desenvolvimento de ações empreendedoras. (Bogatyreva et al., 2018; Canestrino et al., 2020; Bojadjiev et al., 2023). Desta forma, por ser um modelo recorrente na literatura internacional do empreendedorismo, o modelo de Hofstede torna os seus resultados comparáveis, teórica e empiricamente, aos relatados noutros artigos já existentes. Por estas razões, este estudo adota o quadro teórico desenvolvido por Hofstede para classificar e quantificar a cultura, dividindo-a então em seis dimensões distintas: distância ao poder, individualismo/coletivismo, masculinidade/ feminilidade, aversão à incerteza, orientação a longo/curto prazo, indulgência/restricção (Hofstede, 2011).

2.3.1. Modelo das 6 Dimensões de Hofstede

A primeira dimensão cultural, distância ao poder, refere-se ao nível de aceitação da distribuição desigual do poder pelos membros da sociedade, ou seja, à forma como a sociedade lida com o poder, os estatutos sociais, o desequilíbrio e desigualdade (Abbasi et al., 2020). Nas culturas com um nível mais elevado de distância ao poder, verifica-se um maior contraste do poder, onde os indivíduos com maior estatuto social possuem uma influência significativa e onde os recursos e a informação se concentram nas mãos dos mesmos (Bogatyreva et al., 2018). Além disso, as pessoas nessas sociedades consideram-se menos propensas a ter sucesso devido à concentração de poder apenas entre algumas pessoas (Abbasi et al., 2020), o que pode dissuadir potenciais empreendedores de converter os seus planos em realidade (Bogatyreva et al., 2018). Assim, de acordo com alguns dos estudos já realizados neste âmbito (por exemplo, Bogatyreva et al., 2018 e Abbasi et al., 2020), afirma-se que a distância ao poder tem uma correlação negativa com o empreendedorismo.

Seguidamente, temos o individualismo versus coletivismo, caracterizado pela preferência das pessoas relativamente ao quadro social, centrando-se na relação entre um indivíduo e um grupo de indivíduos (Abbasi et al., 2020). O individualismo refere-se a sociedades

caracterizadas por um elevado nível de independência emocional entre indivíduos e, também, em relação aos grupos (Hofstede, 2001), encorajando processos cognitivos e atributos individualistas, como a necessidade de realização pessoal, o desejo de independência e a autoconfiança, que apoiam os indivíduos na transformação da intenção empreendedora em realidade (Bogatyreva et al., 2018). Em contrapartida, nas culturas coletivistas, as pessoas criam fortes laços com os grupos a que pertencem e moldam o seu comportamento de acordo com os valores do grupo, o que pode tornar o indivíduo hesitante em agir até que a aprovação social do grupo seja assegurada (Bogatyreva et al., 2018).

Em terceiro lugar, temos a masculinidade versus feminilidade. Esta dimensão refere-se ao facto de os membros de uma sociedade preferirem a realização, a assertividade e a recompensa material pelo sucesso e qualidade de vida (Abbasi et al., 2020). Segundo Hofstede (1980), a dimensão mede o grau em que uma determinada sociedade valoriza a competição, a realização e o sucesso. A ambição, o heroísmo e a riqueza são características de uma sociedade centrada na masculinidade, e essa sociedade é descrita através de cuidados gerais, consciência ambiental, proteção e igualdade. As sociedades masculinas são altamente orientadas para o sucesso e para a motivação (Hofstede, 2001). As crianças são ensinadas desde cedo que a competição é boa e que ser um vencedor é importante na vida de uma pessoa (Abbasi et al., 2020). A feminilidade, por sua vez, consiste na propensão para cuidar dos outros, valorizando a harmonia, a qualidade de vida e as gerações futuras (Bogatyreva et al., 2018). Considera-se geralmente que o empreendedorismo apresenta traços demonstrativos de masculinidade, tais como o desejo de obter recompensas materiais e a procura agressiva de oportunidades que promovam o seu desempenho empresarial. (Bogatyreva et al., 2018; Abbasi et al., 2020).

Aversão à incerteza, a quarta dimensão cultural, caracteriza-se pela forma como os membros de uma sociedade se adaptam às mudanças e lidam com a incerteza e a ambiguidade (Abbasi et al., 2020). Em geral, refere-se ao limite no qual as pessoas se sentem confiantes ou, por outro lado, ameaçadas face a situações desconhecidas e imprevisíveis (Canestrino et al., 2020). Isto é suscetível de inibir novas ideias e inovação, uma vez que estes conceitos estão alinhados com a falta de ortodoxia e exigem um comportamento não-conformista em relação às normas estabelecidas. Uma elevada incerteza leva a uma aversão geral do risco (Hofstede, 1980). Um baixo nível de aversão à incerteza aumenta a vontade de correr riscos, promovendo o início de projetos

empresariais. Os dados empíricos revelam também que baixos níveis de aversão à incerteza estão significativamente relacionados com os traços individuais habitualmente associados ao empreendedorismo: locus interno de controlo, assunção de riscos e capacidade de inovação (Canestrino et al., 2020). Desta forma, a aversão à incerteza correlaciona-se negativamente com o empreendedorismo (Abbasi et al., 2020).

A dimensão número cinco diz respeito aos horizontes temporais de uma sociedade, definidos pela orientação a longo ou a curto prazo. A dimensão da orientação a longo prazo refere-se à tendência de uma sociedade para procurar a virtude, e as pessoas nessa sociedade acreditam que a verdade depende principalmente da situação, do contexto e do tempo; enquanto a orientação a curto prazo pode ser interpretada como estando relacionada com o estabelecimento da verdade absoluta na sociedade (Abbasi et al., 2020).

A última dimensão cultural de definida por Hofstede, indulgência versus restrição, mede a liberdade que as normas sociais dão aos membros da sociedade para a realização dos seus próprios desejos, relacionando a gratificação e o controlo dos desejos humanos básicos relacionados com o usufruto da vida (Hofstede, 2011). Segundo o mesmo autor, a dimensão indulgência refere-se a uma sociedade com uma gratificação relativamente livre dos motivos humanos naturais básicos envolvidos no gozo da vida e na diversão, enquanto a restrição se refere a uma sociedade que restringe a gratificação das necessidades e regula as necessidades através de normas sociais rigorosas.

Com base no modelo das seis dimensões de Hofstede, foram recentemente definidas duas dimensões complementares para classificar a cultura. O estudo de Bojadjev et al. (2023) introduz o medo do insucesso como sétima dimensão e o elevado estatuto dos empreendedores como oitava dimensão, analisando o impacto que as dimensões têm na determinação da população desse país em criar uma empresa (Bojadjev et al., 2023). Tal como o nome sugere, a dimensão do medo do insucesso representa o impacto do fracasso na entrada no empreendedorismo, podendo ser moderado pelas normas sociais. Uma vez que o empreendedorismo está intrinsecamente relacionado com a incerteza, o medo de falhar é uma barreira considerável ao empreendedorismo (Bojadjev et al., 2023). Por fim, a oitava dimensão a ser abordada neste estudo é qualificada pelo estatuto dos empreendedores na forma como a sociedade e essa cultura valorizam os mesmos, uma vez que uma cultura de apoio e suporte ao empreendedorismo tornará a carreira empreendedora mais reconhecida e motivará mais pessoas a iniciar novos negócios, independentemente

das suas atitudes e crenças pessoais (Jean & Linan, 2015). Da mesma forma que as pessoas se sentem mais à vontade e mais motivadas para se envolverem em atividades empresariais quando os outros membros da comunidade respeitam e valorizam as suas escolhas (Muazam et al., 2023).

3. Modelo Conceptual

3.1. A Educação e a sua Influência no Empreendedorismo

O presente estudo procura analisar o impacto que as taxas de ensino têm sobre os níveis de empreendedorismo e embora exista, de facto, uma correlação entre ambas as variáveis (Gimeno et al., 1997; Jiménez et al., 2015; Balushi et al., 2023), alguns autores alertam para a complexidade dessa relação, justificando que esta pode também ser influenciada pelos custos de oportunidade e que, por essa razão, quanto maior for o nível de educação de um determinado indivíduo, maior será a probabilidade de este procurar o alcance do sucesso e a realização dos seus objetivos pessoais, sejam eles como proprietário de empresas, sejam como empregado numa empresa já existente (Jiménez et al., 2015). Talvez por esta razão alguns estudos apontam para resultados onde a educação não se trata de um determinante significativo no momento de colocar o empreendedorismo em prática (Wit & Winden, 1989; Uhlaner et al., 2002). Além disso, um nível de educação mais elevado pode criar um conjunto de possíveis empreendedores atraídos pelas vantagens não materiais do empreendedorismo, tais como uma maior autonomia e a realização pessoal (Jiménez et al., 2015).

Na análise da influência da educação no empreendedorismo, a variável da educação será dividida em duas componentes distintas, a ser desenvolvidos de seguida: a educação secundária e a educação superior. Esta divisão permite uma análise mais precisa dos efeitos específicos de cada nível educacional na implementação e desenvolvimento das atividades empreendedoras.

3.1.1. O Ensino Secundário e o Empreendedorismo

De acordo com a Direção Geral da Educação (DGE, 2012), o ensino secundário visa proporcionar uma formação e aprendizagens diversificadas, preparando os alunos para o ensino superior ou para o mercado de trabalho. Contudo, a opinião predominante na sociedade é de que indivíduos com um nível de educação mais avançado, a partir do ensino secundário, tendem a adquirir conhecimentos específicos que facilitam o desenvolvimento pessoal em determinadas profissões e que os ajudam, inclusive, a iniciar atividades

empresariais onde essas capacidades podem ser postas em prática (Jiménez et al., 2015). Para além disso, o domínio do empreendedorismo envolve o estudo das fontes de oportunidades e é composto pelo processo de descoberta, avaliação e exploração de oportunidades e pelo processo conjunto de indivíduos que as descobrem, avaliam e exploram (Shane e Venkataraman, 2000). Neste campo, um maior nível de educação poderá também mostrar um impacto favorável, proporcionando inúmeras vantagens em ambos os processos, quer através de competências cognitivas que facilitem a avaliação das oportunidades à medida que estas surgem, quer a um maior potencial de produtividade e eficiência, quer ao aumento dos níveis de autoconfiança (Jiménez et al., 2015).

Desta forma, espera-se uma relação positiva entre a educação no ensino secundário e o empreendedorismo, conduzindo à formulação da seguinte hipótese:

Hipótese 1: Taxas de matrícula mais elevadas no ensino secundário têm um impacto positivo na taxa de empreendedorismo.

Esta hipótese parte do pressuposto de que o investimento em educação no nível secundário desempenha um papel significativo no estímulo do empreendedorismo e ainda que uma maior participação na educação secundária proporciona aos indivíduos vastas habilidades e conhecimentos, preparando-os para enfrentar os desafios empresariais de forma mais informada e eficaz.

Como suporte a esta hipótese, estudos anteriores acima referenciados sugerem que a educação mais abrangente (característica do ensino secundário comparativamente ao ensino superior) está positivamente relacionada com o nível de empreendedorismo de uma sociedade, defendendo também que o acesso a uma educação secundária de qualidade não expande apenas o leque de habilidades, mas também pode influenciar atitudes e mentalidades empreendedoras, estimulando uma predisposição para identificar oportunidades e assumir riscos calculados.

3.1.2. O Ensino Superior e o Empreendedorismo

Em semelhança ao ensino secundário, o ensino superior também facilita a deteção e avaliação de oportunidades de negócio, desempenhando um papel crucial em atitudes e

manifestações comportamentais através de mecanismos semelhantes aos anteriormente descritos. Pesquisas prévias indicam que, em sociedades onde a educação superior é mais acessível, a taxa de empreendedorismo tende a ser mais elevada, sugerindo uma correlação positiva entre a frequência do ensino superior e o envolvimento em atividades empreendedoras (Jiménez et al., 2015; Balushi et al., 2023). Em parte desses estudos, foram tidos em conta determinantes como a concepção e a estrutura do currículo de ensino, o papel do corpo docente, as relações industriais e a acessibilidade a oportunidades de aprendizagem prática nas mesmas (Balushi et al., 2023).

Além disso, é defendido que a educação superior, no campo dos negócios e do empreendedorismo, apresenta um papel mais impactante em comparação à educação secundária uma vez que fornece, para além de conhecimentos técnicos, um vasto conjunto de competências de gestão empresarial e de liderança necessárias para aceder e mobilizar os recursos necessários ao lançamento de um novo empreendimento (Levie & Autio, 2008).

Deste modo, as constatações acima mencionadas sugerem a existência de uma relação positiva entre o ensino superior e o empreendedorismo, resultando na formulação da seguinte hipótese:

Hipótese 2: Taxas de matrícula mais elevadas no ensino superior têm um impacto positivo na taxa de empreendedorismo.

Este pressuposto explora a relação entre a frequência de inscrição no ensino superior e o nível de empreendedorismo de uma sociedade. A premissa subjacente é de que a educação superior, por sua vez com foco em habilidades mais especializadas e conhecimentos mais aprofundados, pode alimentar iniciativas empreendedoras mais avançadas, isto é, indivíduos com experiência no ensino superior podem ter acesso a redes mais amplas, recursos educacionais mais avançados e mentoria especializada, criando um ambiente propício ao desenvolvimento e à implementação de ideias empreendedoras.

3.2. A Cultura e a sua Influência no Empreendedorismo

A influência da cultura nos níveis de empreendedorismo tem vindo a ser discutida por diversos autores ao longo dos últimos anos (Uhlaner et al., 2002; Bogatyreva et al., 2019; Bojadjiev et al., 2023). Os mesmos explicam que “o envolvimento de um indivíduo numa ação empresarial é mais coerente com algumas culturas do que com outras” (Bogatyreva et al., 2019, p.310, traduzido do inglês) e acrescentam que as teorias da entrada no mundo empresarial defendem que os indivíduos têm em conta não só as suas próprias capacidades, competências e avaliação da probabilidade de fracasso, mas também a forma como a sua passagem à ação empresarial é consistente com a cultura dominante na sua sociedade (Uhlaner et al., 2002; Bojadjiev et al., 2023).

No capítulo denominado “Revisão da Literatura” desta mesma dissertação, foram apresentadas as 6 dimensões culturais de Hofstede, sendo elas: a distância ao poder; o individualismo/coletivismo; a masculinidade/feminilidade; a aversão à incerteza; a orientação a longo/curto prazo; a indulgência/restricção (Hofstede, 2011). Após a divisão e consolidação de diferentes conceitos que fazem parte da cultura de uma sociedade, torna-se mais simples e exequível a abordagem à relação entre a cultura e o nível de prática de empreendedorismo em diversas partes do globo.

3.2.1. O Individualismo/Coletivismo e o Empreendedorismo

Com o foco em explorar a relação entre o empreendedorismo e a dimensão cultural do individualismo *versus* coletivismo, conforme proposto por Hofstede, foi realizado um estudo dos diferentes artigos já existentes sobre o tema. A eleição desta dimensão em particular deveu-se à divergência de conclusões a que diversos autores chegaram, surgindo a necessidade de uma investigação complementar para esclarecer a relação entre as variáveis.

Por um lado, alguns estudos indicam que culturas mais individualistas tendem a maior favorecer a criação de empresas e podem vir a cultivar um ambiente que promova a iniciativa empreendedora e encoraje a autonomia e a procura por oportunidades de negócios (Hofstede, 2001; Uhlaner et al., 2002; Bogatyreva et al., 2019). Por outro lado, existem artigos que refletem que sociedades coletivistas podem apresentar características que influenciam o empreendedorismo de maneira distinta, onde as iniciativas podem estar mais ligadas a esforços coletivos e ao apoio da comunidade (Canestrino et al., 2020). Por

outras palavras, as sociedades coletivistas centram-se na colaboração para atingir objetivos comuns, enfatizar formas de empreendedorismo mais colaborativas e sociais (Bodadjiev et al., 2023). Outro bom exemplo da divergência das conclusões, é o estudo de Bogatyreva et al. (2019) onde, contrariamente ao inicialmente expectável, a hipótese apresentada pelo autor onde se afirmava que “os países com maior individualismo são mais suscetíveis de mostrar uma relação entre a intenção empresarial e o comportamento de start-up” (Bogatyreva et al., 2019, p. 311, traduzido do inglês) foi rejeitada, concluindo-se que os indivíduos de sociedades individualistas precisam de ser tão eficazes no desempenho das suas funções como os das sociedades coletivistas.

Por fim, Pinillos e Reyes (2011) concluíram que ambas as orientações, tanto o individualismo como o coletivismo, podem contribuir para a criação de empresas, sendo que análises complementares revelaram que as taxas de empreendedorismo são superiores em condições equilibradas de individualismo e coletivismo e inferiores em contextos de extremo individualismo e coletivismo (House et al., 2004).

Assim, com base na divergência de resultados encontrados e com o objetivo de procurar clarificar este tópico bem como de direcionar futuras pesquisas para uma compreensão mais abrangente da relação, propõem-se as seguintes hipóteses:

Hipótese 3: O individualismo/coletivismo modera o impacto da taxa de matrícula no ensino secundário na taxa de empreendedorismo, de tal modo que sociedades individualistas tendem a ter taxas de empreendedorismo superiores.

Hipótese 4: O individualismo/coletivismo modera o impacto da taxa de matrícula no ensino superior na taxa de empreendedorismo, de tal modo que sociedades individualistas tendem a ter taxas de empreendedorismo superiores.

A Figura 1 ilustra e resume o modelo conceptual para análise.

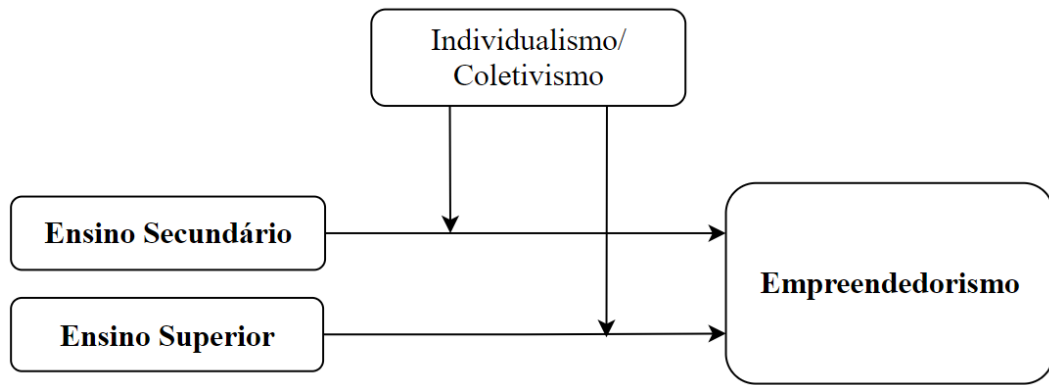


Figura 1 - Modelo Conceptual

Fonte: Elaboração própria

4. Metodologia

4.1. Amostra

No cerne desta dissertação, encontra-se a intenção de compreender o modo como as variáveis educacionais interagem com as dinâmicas empreendedoras em diferentes contextos culturais. Contudo, dada a complexidade dos objetos de estudo, a abrangência desta pesquisa e o tempo limitado para a escrita da mesma, optou-se por uma estratégia de coleta de dados secundários, o que implica a recolha e análise de informações, relacionadas com o tópico de investigação, disponíveis em plataformas públicas, tais como bases de dados e relatórios publicados por organizações internacionais reconhecidas e frequentemente citadas na literatura existente. Assim sendo, os dados recolhidos para este estudo provêm de fontes certificadas, mais concretamente do PNUD (Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento), de trabalhos publicados por Geert Hofstede e do World Development Indicators, uma base de dados incluída no World Bank que angaria informações derivadas de fontes como agências nacionais de estatística, organizações internacionais e pesquisas realizadas pelo próprio World Bank. Todas estas bases de dados oferecem uma vasta cobertura geográfica e temporal, o que acaba por possibilitar uma visão global e comparativa, ao mesmo tempo que a qualidade e confiabilidade dos dados é assegurada.

Posto isto, de forma a testar as hipóteses propostas, foram analisados dados referentes a um total de 201 países diferentes, abrangendo regiões dos continentes da Europa, América, Ásia, África e Oceânia. O período dos dados compreende-se entre 2015 e 2020 e engloba uma variedade de métricas, como a taxa de empreendedorismo, os níveis de ensino e de cultura, o PIB (Produto Interno Bruto), indicadores de desemprego e de crédito disponível, o IDH (Índice de Desenvolvimento Humano) e o nível de acesso a infraestruturas de banda larga.

4.2. Variáveis

4.2.1. Variável Dependente

Como variável dependente temos o empreendedorismo, que se caracteriza pelo número de novas empresas registadas por ano (Hechavarría, 2015), num determinado país, sendo apresentado na forma de logaritmo natural. A sua avaliação será conduzida por meio da análise de dados provenientes do World Development Indicators, através do qual foram recolhidos dados de 148 países distintos, compreendendo os anos de 2018 a 2020, inclusive. A escolha desse intervalo de tempo visa abranger um período significativo para análise, garantindo a consideração de possíveis impactos de eventos económicos, políticos e sociais durante esse período, evitando qualquer distorção dos resultados.

4.2.2. Variáveis Independentes

As variáveis independentes para análise são a educação secundária e a educação superior. A distinção entre estes dois níveis de ensino permite um estudo mais detalhado sobre o impacto de cada um desses níveis educacionais na escolha por atividades empreendedoras, tendo em consideração diversas sociedades e contextos culturais, através dos 78 diferentes países dos quais a recolha de dados relativos à educação foi possível. Os dados de ambas as variáveis de ensino foram obtidos a partir do World Development Indicators e referem-se aos anos de 2017 a 2019, inclusive.

A variável da educação secundária define o primeiro estágio formal de ensino após o ensino básico e é representada pela percentagem da população, com idade igual ou superior a 25 anos, que completaram o nível de ensino secundário (Jiménez et al., 2015). Uma vez que se trata de uma variável cumulativa, esta não abrange apenas os finalistas desse ano, mas sim o total de pessoas que alcançaram esse nível educacional até ao ano da medição, dentro da faixa etária referida acima. Deste modo, é possível aferir o nível de preparação educacional secundário alcançado pela população em idade ativa, num determinado país.

Por outro lado, a educação superior representa um nível de ensino mais avançado, caracterizado por proporcionar aos estudantes um estudo especializado em campos específicos e o acesso a recursos adicionais, como laboratórios, oportunidades de estágio, recursos de pesquisa e mentoria especializada. Esta variável é caracterizada pela percentagem da população com 25 anos de idade ou mais que completaram, pelo menos, o

grau de licenciatura ou equivalente (Jiménez et al., 2015). Em semelhança à variável anterior, esta possui, também, uma natureza cumulativa, representado então a totalidade de pessoas licenciadas até ao ano da medição.

4.2.3. Variável Moderadora

A abordagem de Hofstede fornece uma sólida estrutura teórica para compreender as nuances culturais que podem vir a interferir com a relação entre a educação e as atitudes empreendedoras. Por esta mesma razão e uma vez que a cultura se trata de um objeto significativamente abrangente para estudo e que o tempo para entrega da presente dissertação é reduzido, optou-se por priorizar apenas a análise da dimensão do individualismo versus coletivismo. A escolha por esta dimensão deve-se à discrepância de resultados encontrados na literatura existente e, conseqüentemente, à necessidade de uma compreensão mais aprofundada sobre esta matéria de forma a esclarecer as presentes divergências. A variável moderadora Individualismo/coletivismo, em particular, destaca-se como uma variável fundamental, refletindo não apenas o modo como os empreendedores reagem a riscos e oportunidades, mas também como estes interagem com as suas comunidades e redes profissionais. À semelhança do estudo de Abbasi et al. (2020), para medir essa dimensão cultural, foram utilizados os dados disponíveis no site de Geert Hofstede (<https://geerthofstede.com/research-and-vsm/dimension-data-matrix/>), referentes ao ano de 2015 e cobrindo um total de 60 países diferentes. Os dados são expressos segundo uma escala de pontuação que varia entre 0 e 100, onde os valores mais baixos indicam uma maior tendência ao coletivismo e os valores mais altos ao individualismo, refletindo-se assim a posição relativa de um determinado país ao longo do espectro de coletivismo-individualismo, através de uma unidade de medida adimensional.

A utilização de dados do ano de 2015 para a variável moderadora, ao invés de anos posteriores, deveu-se a motivos relacionados com a falta da disponibilidade de dados mais recentes. Contudo, uma vez que estamos no contexto da análise de uma dimensão cultural, embora os dados de 2015 possam parecer desatualizados, pode considerar-se que estes permanecem relativamente estáveis ao longo do tempo, visto que as mudanças na cultura ocorrem numa escala significativamente mais lenta em comparação com outras variáveis, como indicadores económicos ou tecnológicos. Isso porque o individualismo e o coletivismo são traços culturais que se desenvolvem ao longo de gerações, encontrando-se, por essa razão, enraizados nas sociedades (Ferreira et al., 2002).

4.2.4. Variáveis de Controlo

As variáveis de controlo consideradas neste modelo são o PIB, a taxa de desemprego, o crédito doméstico, o IDH e o nível de acesso a infraestruturas de banda larga, sendo que cada uma delas representa uma possível influência externa às taxas do empreendedorismo. Os dados destas variáveis moderadoras foram recolhidos através do PNUD e do World Bank e abrangem um total de 114 países, representando um intervalo de tempo entre os anos de 2017 e 2019, inclusive.

O PIB representa a riqueza gerada pelo país e é muitas vezes utilizado como indicador de crescimento económico, além de refletir a dimensão e a atratividade do mercado, o que o torna uma variável de controlo do modelo (Jiménez et al., 2015), não só porque uma maior quantidade de recursos disponíveis favorece a criação de empresas, mas também porque taxas de crescimento mais elevadas oferecem mais oportunidades de investimento (Mota et al., 2017). Os dados do PIB são medidos per capita, a LCU (Local Currency Units) constantes, e representados sob a forma de logaritmo natural.

A taxa de desemprego é expressa como percentagem do total da força de trabalho, isto é, da população em idade ativa, caracterizando o mercado de trabalho de um país. Embora seja por vezes associada a tempos de crise, uma taxa de desemprego elevada contribui para o aumento do empreendedorismo por necessidade e pode, também, ser uma consequência do crescimento económico de um país, através da introdução de novas tecnologias e melhorias de processos (Mota et al., 2017).

A variável do crédito doméstico reflete a disponibilidade de recursos financeiros e representa o crédito concedido pelo setor financeiro de um país ao setor privado, podendo este ser utilizado para financiar diversas atividades económicas, como investimentos em empresas e empreendimentos pessoais, impactando assim o empreendedorismo de uma sociedade (Levie & Autio, 2008). Nesta dissertação, esta variável é apresentada sob a forma de percentagem do PIB total, por país.

Segundo o PNUD, o IDH mede o progresso do desenvolvimento humano sob a perspetiva de longo prazo e é obtido através da média geométrica dos índices normalizados de três dimensões básicas: a saúde, a educação e o nível de vida (Mota et al., 2017). A primeira dimensão, a saúde, é medida pela esperança de vida à nascença, a dimensão da educação é avaliada pela média de anos de escolaridade dos adultos com 25 anos ou mais e pelos anos

de escolaridade esperados para as crianças em idade escolar e, por fim, o nível de vida é obtido pelo rendimento nacional bruto per capita. Esta variável também foi considerada na análise de Mota et al. (2017).

O acesso à internet desempenha um papel fundamental no sucesso de atividades empreendedoras, influenciando o desenvolvimento de negócios online, a inovação tecnológica e a integração digital (Levie & Autio, 2008). Assim, o nível de acesso a este tipo de infraestruturas é também considerado como uma variável de controlo neste modelo, caracterizando-se pela disponibilidade de infraestruturas de banda larga, isto é, pela capacidade que cada país tem para proporcionar acesso à internet de alta velocidade. Esta variável é definida pelo número total de subscrições de banda larga fixa, por ano, e é representada sob a forma de logaritmo natural.

4.2.5. Resumo das Variáveis

A Tabela 1 resume todas as variáveis utilizadas, bem como as respetivas unidades de mensuração e fontes de obtenção dos dados, de forma a garantir uma melhor compreensão de todas as variáveis envolvidas neste estudo.

Tabela 1 - Descrição das variáveis do estudo

Classificação	Variável	Designação	Fonte
Variável dependente	Empreendedorismo	Número total de empresas registadas.	World Bank
Variáveis independentes	Ensino secundário	% população (25+) que completou o nível de ensino secundário	World Bank
	Ensino superior	% população (25+) que completou, pelo menos, o grau de licenciatura ou equivalente	World Bank
Variável moderadora	Individualismo/ coletivismo	Posição relativa (0-100) de um determinado país ao longo do espectro de coletivismo-individualismo	Geert Hofstede

Variáveis de controlo	PIB	Logaritmo natural do produto interno bruto <i>per capita</i> .	World Bank
	Desemprego	Desemprego (%)	World Bank
	Crédito doméstico	Crédito doméstico destinado ao setor privado (%)	World Bank
	IDH	Índice de Desenvolvimento Humano	PNUD
	Infraestruturas de banda larga	Logaritmo natural	World Bank

Fonte: Elaboração própria

4.3. Procedimento

Com intuito de avaliar o impacto da educação nos níveis de empreendedorismo, bem como o efeito moderador do individualismo e coletivismo de uma sociedade, foi realizado um estudo empírico com o qual se pretendem testar as hipóteses formuladas. Para isso, numa fase inicial são calculadas as estatísticas descritivas da amostra, nomeadamente valores como a média, o desvio padrão, os mínimos e os máximos de todas as variáveis do modelo, seguidamente é efetuada a análise das correlações e, por fim, os testes às hipóteses.

As hipóteses do modelo foram testadas com o recurso ao software SPSS e através da regressão linear múltipla uma vez que este permite a incorporação de múltiplas variáveis na determinação do comportamento da variável independente em estudo, contribuindo para um melhor controlo dos efeitos de variáveis externas que podem influenciar a relação entre a variável dependente e a variável independente, as chamadas variáveis de controlo (IBM Cognos Analytics, 2023). Recorreu-se ao modelo estatístico OLS (Ordinary Least Squares), ou modelo dos mínimos quadrados comuns, onde os efeitos de moderação são frequentemente testados através da inclusão da variável independente e do moderador como um preditor adicional do modelo (Hayes & Matthes, 2009). Contudo, para que uma regressão linear múltipla seja viável para análise, é necessário que certos pressupostos sejam respeitados, nomeadamente a ausência de multicolinearidade (Marôco, 2018).

A multicolinearidade ocorre quando duas ou mais variáveis estão altamente correlacionadas entre si, podendo causar problemas na interpretação dos coeficientes de

regressão bem como na precisão dos resultados do modelo, tornando-se difícil determinar o verdadeiro impacto de cada variável independente na variável dependente (Storopoli & Vils, 2021). Para analisar a existência de multicolinearidade, foram calculados os valores VIF (Variance Inflation Factors) de todas as variáveis independentes e de controlo utilizadas, com recurso ao SPSS. Considera-se que existe um problema de multicolinearidade se o valor de VIF for superior a 10. Por outro lado, quanto mais próximo de zero for o valor VIF, menor será a multicolinearidade (Storopoli & Vils, 2021). A Tabela 2 retrata todas as estimativas VIF deste modelo.

Tabela 2 - Valores VIF

Variáveis	VIF
Ensino secundário	1,180
Ensino superior	1,262
Individualismo/ coletivismo	1,122
PIB	1,034
Desemprego	1,129
Crédito doméstico	1,071
IDH	1,020
Infraestruturas de banda larga	1,150

Fonte: Elaboração própria

Como se pode observar, o valor máximo de VIF encontrado foi de 1,262 da variável Ensino Superior o valor mínimo registado corresponde a 1,020 da variável IDH. Assim sendo, uma vez que todos os valores VIF são inferiores a 10, é possível afirmar que não existem problemas de multicolinearidade e que as variáveis se encontram moderadamente correlacionadas.

5. Resultados

Neste capítulo serão apresentados os resultados obtidos através da estatística realizada para o modelo. Em primeiro lugar, serão analisadas as estatísticas descritivas da amostra, seguidas pela tabela das correlações e, finalmente, os resultados dos testes de hipóteses.

5.1. Estatísticas Descritivas

A Tabela 3 reflete as estatísticas descritivas da amostra total, nomeadamente o mínimo, o máximo, a média e o desvio padrão observados para cada variável. De uma forma simples, a média representa o valor médio do conjunto de dados, o desvio padrão é uma medida de dispersão que indica o grau de variação dos dados em relação à média e, por último, o mínimo e o máximo referem-se aos valores mais baixo e mais alto presentes na amostra, respetivamente.

Tabela 3 - Estatísticas descritivas

Variável	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão
Empreendedorismo	2,000	774854,000	37557,570	85748,254
Ensino secundário	7,795	99,904	65,075	27,217
Ensino superior	0,909	46,562	16,788	9,799
Individualismo/coletivismo	6,000	91,000	44,050	23,385
PIB	6,113	18,950	11,457	2,393
Desemprego	0,100	27,761	7,312	5,153
Crédito doméstico	0,006	447,200	57,579	52,276
IDH	0,398	0,962	0,732	0,149
Infraestruturas de banda larga	4,220	19,923	12,497	2,967

Fonte: Elaboração própria

A partir da análise dos dados apresentados na tabela acima conclui-se que, durante o período em análise e para a amostra em análise, a média do número de empresas criadas foi de 37557 empresas, variando entre o valor mínimo de 2 empresas (referente ao Kiribati) e o máximo de 774854 (correspondente ao Reino Unido), o que indica uma grande dispersão de valores, sendo, também esta, a variável com maior desvio padrão, apresentando um desvio de 85748,254. Avaliando os resultados obtidos para cada tipo de ensino, constata-se também que a média da população que completou o ensino secundário é aproximadamente 4 vezes superior à média da que completou o ensino superior. Relativamente à variável individualismo/coletivismo, note-se que, na escala de 0 a 100 do espetro do coletivismo-individualismo, o valor mínimo registado é de 6 (em Guatemala), indicando uma sociedade extremamente coletivista, e que o valor máximo é de 91 (relativo aos Estados Unidos), apontado para um extremo individualista, contudo, a média desta variável é de 44,050, o que sugere que existe um ligeiro realce para sociedades coletivistas. Das 9 variáveis, o IDH é a que manifesta o menor desvio padrão, com 0,149, verificando-se uma baixa volatilidade da variável durante o período da amostra.

5.2. Análise de Correlações

Através da análise de correlações e do coeficiente de correlação de Pearson é possível compreender a relação estatística entre duas ou mais variáveis numa determinada amostra, manifestando-se num intervalo de valores entre -1 e 1. Estes valores fornecem-nos informações sobre o grau e a direção da relação entre as variáveis, podendo esta relação ser de carácter positivo, negativo ou neutro, consoante o sinal que precede o número. Uma correlação positiva indica que as variáveis se relacionam diretamente, ou seja, tendem a aumentar ou a diminuir juntas, enquanto que uma correlação negativa significa que as variáveis são inversamente relacionadas. Por outro lado, uma correlação próxima de zero revela uma fraca ou inexistente correlação entre as variáveis em estudo.

As correlações das variáveis deste estudo podem ser observadas na Tabela 4.

Tabela 4 - Tabela de correlações

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1 Empreendedorismo	1,000								
2 Ensino secundário	0,162*	1,000							
3 Ensino superior	0,109	0,759**	1,000						
4 Individualismo/coletivismo	0,017	0,702**	0,673**	1,000					
5 PIB	0,023	-0,142*	-0,076	-0,169*	1,000				
6 Desemprego	0,036	0,008	-0,117	-0,037	-0,175**	1,000			
7 Crédito doméstico	0,291**	0,435**	0,583**	0,129	0,035	-0,049	1,000		
8 IDH	-0,157*	-0,051	-0,090	0,042	0,038	0,081	-0,016	1,000	
9 Infraestruturas de banda larga	0,416**	0,450**	0,475**	0,031	0,141**	-0,207**	0,429**	-0,035	1,000

* A correlação é significativa no nível 0,05 (2 extremidades).

** A correlação é significativa no nível 0,01 (2 extremidades).

Fonte: Elaboração própria

Através da observação da Tabela 4, é possível afirmar que a variável dependente Empreendedorismo apresenta uma correlação positiva com todas as outras variáveis à exceção de uma, o IDH com o valor de $-0,157$. Observa-se ainda que as variáveis que mais se correlacionam com o Empreendedorismo são o Crédito Doméstico e as Infraestruturas de banda larga, com valores de $0,291$ e de $0,416$, respetivamente. Em contrapartida, o Individualismo/Coletivismo é a variável com a correlação mais fraca com o Empreendedorismo no valor de $0,017$. Em relação a ambas as variáveis do ensino, o Ensino Secundário e o Ensino Superior, constata-se uma forte correlação com a variável Individualismo/Coletivismo e com as variáveis de controlo do Crédito Doméstico e das Infraestruturas de banda larga. Como já era previsto, a variável do Ensino Superior encontra-se fortemente correlacionada com o Ensino Secundário, apresentando uma correlação avaliada com um valor de $0,759$, o que se pode justificar pelo facto de que em grande parte dos países é um requisito obrigatório ter frequentado o ensino secundário para se poder ingressar no superior. Curiosamente, o Desemprego está positivamente associado com o Ensino Secundário no valor de $0,008$, no entanto apresenta uma relação negativa com o Ensino Superior no valor de $-0,117$.

5.3. Testes de Hipóteses

Nesta secção, pretende-se analisar os resultados obtidos das hipóteses a que o presente estudo pretende responder. Para tal, foi realizada uma regressão linear múltipla, utilizando o modelo estatístico OLS aplicado aos 6 modelos deste estudo. O modelo 1 reflete a relação apenas das variáveis de controlo na variável dependente do Empreendedorismo. O modelo 2 testa a hipótese 1, o modelo 3 testa a hipótese 2 e assim sucessivamente, sendo que o modelo 4 testa o efeito moderador do individualismo/coletivismo combinado com o efeito da variável independente do Ensino Secundário, no Empreendedorismo, ao passo que o modelo 5 combina a variável moderadora com o Ensino Superior e analisa o impacto de ambas na variável dependente. Por fim, o modelo 6 compreende todas as variáveis incluídas na dissertação. Os resultados obtidos encontram-se expostos na Tabela 5, onde é apresentado, para cada modelo, o valor do p-value juntamente com o coeficiente da relação, o qual nos indica, através do seu sinal, se estamos perante uma correlação positiva ou negativa. Os valores do desvio-padrão estão representados entre parênteses.

Tabela 5 - Resultados dos testes de hipóteses

	Modelo 1		Modelo 2		Modelo 3		Modelo 4		Modelo 5		Modelo 6	
	β	p-value	β	p-value	β	p-value	β	p-value	β	p-value	β	p-value
Ensino secundário			-0,135 (414,033)	0,205			0,307 (1042,315)	0,237			0,258 (1523,425)	0,443
Ensino superior					-0,225* (1107,996)	0,041			-0,112 (3242,510)	0,687	-0,035 (3679,959)	0,911
Individualismo/ coletivismo							1,731* (2639,880)	0,029	0,236 (1436,399)	0,538	1,529 (3214,149)	0,077
Ensino secundário * Individ/coletiv							-1,866* (30,269)	0,048			-1,274 (40,973)	0,267
Ensino superior * Individ/coletiv									-0,119 (60,718)	0,829	-0,403 (70,748)	0,525
PIB	0,003 (2936,512)	0,962	-0,067 (3750,449)	0,510	0,015 (4186,424)	0,885	-0,110 (4343,833)	0,337	-0,115 (4877,577)	0,299	-0,086 (5070,943)	0,459
Desemprego	0,228** (1424,479)	0,003	0,365*** (1874,008)	<0,001	0,456*** (2124,406)	<0,001	0,257* (2149,760)	0,026	0,458*** (2826,805)	<0,001	0,362** (2919,169)	0,003
Crédito doméstico	0,137 (110,150)	0,062	0,262* (206,268)	0,012	0,341** (251,507)	0,002	0,238* (189,125)	0,028	0,283* (258,378)	0,019	0,351** (264,776)	0,004

IDH	-0,119 (43295,231)	0,096	0,071 (53865,530)	0,478	0,048 (55926,561)	0,636	0,251* (61516,677)	0,028	0,162 (72240,953)	0,201	0,306* (76057,569)	0,021
Infraestruturas de banda larga	0,430*** (2874,757)	<0,001	0,315** (4616,892)	0,003	0,315** (4777,766)	0,004	0,353** (5020,752)	0,003	0,421*** (5466,368)	<0,001	0,318* (5468,975)	0,012
N	161		81		72		59		51		47	
R ²	0,227		0,302		0,399		0,493		0,528		0,627	
R ² Ajustado	0,202		0,245		0,344		0,412		0,438		0,523	

*** O efeito é significativo no nível 0,001.

** O efeito é significativo no nível 0,01.

* O efeito é significativo no nível 0,05.

Fonte: Elaboração própria

A partir da análise da tabela acima, foi comparado o p-value de cada uma das variáveis independentes de modo a determinar a significância estatística de cada efeito principal. Para a presente dissertação, o nível de significância foi mantido em 0,05, o que significa que existe um risco de 5% de concluir a existência de um efeito quando, na realidade, ele não existe. Assim, se o p-value for superior ao nível de significância de 0,05, o efeito não será considerado estatisticamente significativo e, conseqüentemente, nada se pode concluir sobre a hipótese que reflete a relação das variáveis em causa. Em contrapartida, se o p-value for menor ou igual ao nível de significância de 0,05, então o efeito do termo é estatisticamente significativo e a hipótese pode ser aceite.

Posto isto, com base nos resultados obtidos na regressão linear do modelo 1, é possível observar exclusivamente as variáveis de controlo do modelo e o seu papel nos níveis de empreendedorismo, temos o PIB com um p-value de 0,962, o Desemprego no valor de 0,003, a variável do Crédito doméstico com um valor de 0,062, o IDH com 0,096 e, por último, as Infraestruturas de banda larga de valor inferior a 0,001. Neste modelo, apenas os coeficientes do Desemprego e das Infraestruturas de banda larga são estatisticamente significativos uma vez que os respetivos p-value se encontram acima de 0,005. O total de observações neste modelo (representado com o valor N na tabela 5) é de 161 observações.

No modelo 2 foi adicionada a variável independente do Ensino secundário às variáveis de controlo, com o objetivo de corroborar, ou não, a hipótese 1, procurando uma possível relação entre as variáveis. O Ensino secundário obteve um p-value de 0,205, o PIB um valor de 0,510, o Desemprego apresentou um valor inferior a 0,001, o Crédito doméstico teve um valor de 0,012, o IDH de 0,478 e as Infraestruturas de banda larga um valor 0,003. Uma vez que o valor modular do p-value do Ensino secundário é superior a 0,05, não existem evidências suficientes para que seja possível retirar uma conclusão definitiva em relação à hipótese formulada. A hipótese 1 não é, portanto, suportada. Este modelo apresenta um total de 72 observações.

Em relação ao modelo 3, as variáveis de controlo apresentaram um p-value de 0,885 para o PIB, um p-value inferior a 0,001 para o Desemprego, 0,002 para o Crédito doméstico, um valor de 0,636 para o IDH e 0,004 para as Infraestruturas de banda larga. Neste modelo, o coeficiente da variável Ensino superior é estatisticamente significativo uma vez que o seu valor p-value é de 0,041 e, portanto, inferior a 0,05. Contudo, visto que o sinal do

coeficiente padronizado (β) é negativo e, por isso, contrário ao expectável, a hipótese 2 é rejeitada. Foram registadas 72 observações.

No modelo 4 pretende-se avaliar o efeito moderador da distância cultural individualismo/coletivismo na educação secundária. A combinação dessas duas variáveis demonstrou um p-value de 0,048, com um Ensino secundário de 0,237 e o Individualismo/coletivismo a 0,029. O PIB obteve um valor de 0,337, o Desemprego de 0,026, o Crédito doméstico apresentou um valor de 0,028, o IDH de 0,028 e as Infraestruturas de banda larga demonstraram um p-value inferior a 0,003. Assim, conclui-se que o valor do coeficiente da variável Educação secundária com a variável Individualismo/coletivismo é estatisticamente significativo, uma vez que o seu p-value é de 0,048, isto é superior a 0,05. No entanto, o respetivo coeficiente é de -1,866, o que implica a rejeição da hipótese 3. Contudo é de notar que o número total de observações neste modelo é relativamente baixo, apenas de 59 observações.

No modelo 5 procura-se analisar o efeito da variável moderadora Individualismo/coletivismo combinado com o impacto da educação superior no Empreendedorismo, apresentando um p-value de 0,687 e de 0,538, respetivamente. Em relação às variáveis de controlo, observou-se a variável do PIB no valor de 0,299, o Desemprego com um valor inferior a 0,001, o Crédito doméstico no valor de 0,019, o IDH com 0,201 e as Infraestruturas de banda larga igualmente com um valor inferior a 0,001. Neste modelo, o coeficiente da variável Educação superior com a variável Individualismo/coletivismo não é estatisticamente significativo visto que o seu p-value apresenta um valor de 0,829, superior a 0,005. Desta forma, é inconclusivo o resultado da análise à hipótese 4. O total de observações neste modelo é de apenas 51 observações.

No modelo 6, foram incluídas todas as variáveis que entraram na investigação. O Ensino secundário obteve um valor de 0,443, o Ensino superior um valor de 0,911, o Individualismo/coletivismo um valor de 0,077 e a combinação desta última com as variáveis do Ensino secundário e superior revelou um p-value de 0,267 e de 0,525, respetivamente. O PIB está a 0,459, o Desemprego 0,003, o Crédito doméstico com o valor de 0,004, o IDH no valor 0,021 e as Infraestruturas de banda larga no valor de 0,012. Registou-se um total de 47 observações neste modelo.

6. Discussão

Esta dissertação permite ajudar a avançar no estudo do impacto da educação no empreendedorismo, mais especificamente na forma como as taxas de conclusão do ensino secundário e do ensino superior influenciam a decisão de implementação e desenvolvimento de atividades empreendedoras. O efeito moderador da dimensão cultural individualismo/coletivismo, apresentado por Hofstede, também foi considerado nesta pesquisa. Embora não tenha sido possível retirar conclusões em relação à primeira nem à quarta hipóteses presentes neste estudo, após a análise dos modelos da investigação, foram rejeitadas a segunda e a terceira hipóteses.

Em relação à hipótese 1, é possível observar que existe uma relação negativa entre a variável do ensino superior e a iniciativa por parte dos indivíduos de enredar por atividades de empreendedorismo. Uma possível justificação para esta correlação inversa reside no facto de que quanto mais elevado for o nível de educação de um determinado indivíduo, maior será a probabilidade de este procurar o alcance do sucesso e a realização dos seus objetivos pessoais, sejam eles como proprietário de empresas ou como empregado numa empresa já existente (Jiménez et al., 2015). Além disso, indivíduos com o nível de ensino superior tendem a adquirir conhecimentos específicos que facilitam o desenvolvimento pessoal em determinadas profissões (Jiménez et al., 2015; Kurien & Chandramana, 2020) o que pode levar às pessoas com esse grau de ensino a optar por seguir uma carreira numa empresa existente e adquirir experiência junto de outros profissionais da área. A facilidade acrescida destes indivíduos na ingressão ao mercado de trabalho, muitas vezes através de estágios curriculares ou redes de contactos partilhadas pelo próprio estabelecimento de ensino e pelos docentes também acaba por incentivar a aceitação de oportunidades de trabalho aliciantes que acabam por fazer face ao empreendedorismo (Chaves & Morais, 2017). A falta de ensino do empreendedorismo na educação superior também pode ser uma das causas dessa relação negativa (Carvalho & Gouvêa, 2019). É possível também que a maior inclinação pelo empreendedorismo por parte da população sem o nível de ensino superior se deva a problemas financeiros e dificuldades em arranjar emprego, visto que as empresas demonstram preferência por indivíduos com certificados de estudo (Chaves & Morais, 2017), no entanto nestes casos estamos a falar do empreendedorismo por

necessidade, uma vez que o fator que motivou a atividade empreendedora é de origem financeira ou é impulsionado pela necessidade de sobrevivência (Bandeira & Silva, 2023).

Em relação à falta de conclusões relativas ao ensino secundário, considerando a divergência de opiniões apresentadas na literatura existente e, por sua vez, discutidas ao longo da presente dissertação, é apenas de realçar que alguns autores apontam para resultados onde a educação secundária não representa um determinante significativo no momento da escolha pela implementação de atividades empreendedoras num determinado país (Uhlaner et al., 2002).

Após a análise à hipótese 3, conclui-se que a dimensão cultural do individualismo/coletivismo modera o impacto da taxa de matrícula no ensino secundário na taxa de empreendedorismo, mas que, contrariamente ao expectável, as sociedades individualistas tendem a ter taxas de empreendedorismo inferiores. Pinillos e Reyes (2011) verificaram que, embora as características individualistas/coletivistas de um país estejam relacionadas com a atividade empreendedora, não se pode afirmar que um maior nível de individualismo resulte em maiores níveis de atividade empreendedora, mas sim que esta relação é modificada pelo nível de desenvolvimento económico, demonstrando, através das suas análises, que o nível de desenvolvimento económico é fundamental porque estabelece o contexto em que se avaliam as relações entre individualismo-coletivismo e a criação de novas empresas. Por sua vez, em países desenvolvidos, a atividade empreendedora está associada à realização pessoal e às culturas individualistas, despoletando o tipo de empreendedorismo por oportunidade, ao passo que, nos países com níveis de baixo desenvolvimento económico são mais comuns culturas coletivistas e o empreendedorismo por necessidade (Bandeira & Silva, 2023).

O modelo de análise que compreende o individualismo de uma determinada sociedade como efeito moderador no impacto da educação superior no empreendedorismo, representado pela hipótese 4, não refletiu resultados concretos.

6.1. Contribuições para a Prática

As análises realizadas ao longo da presente dissertação permitiram dar o seu contributo na investigação do impacto do ensino no empreendedorismo, bem como do efeito moderador

da cultura nesse mesmo impacto. Apesar de os resultados obtidos terem sido diferentes do expectável, foi comprovado o impacto negativo do ensino superior nos níveis de empreendedorismo bem como a importância da consideração das variáveis de desenvolvimento económico aquando da análise dos efeitos da cultura nos níveis de empreendedorismo. Contudo, a presente dissertação não deixa de ser uma mais-valia pois sugere uma reflexão crítica sobre este tópico bem como um futuro aprofundamento e atualização de paradigmas, uma vez que mesmo a própria literatura existente não apresenta uma relação coerente entre os tópicos mencionados, o que afinal de contas, foi uma das razões que motivou este estudo.

6.2. Limitações da Investigação

Na realização deste trabalho, foram notórias algumas limitações à investigação. Uma das limitações que influenciou significativamente o presente estudo reside na disponibilidade limitada de dados, uma vez que, para a amostra e para as variáveis pretendidas, a maior quantidade, bem como variedade, de dados disponíveis remetia apenas até ao ano de 2020, não permitindo assim uma análise de resultados idealmente mais atuais. Outra limitação a destacar é a dificuldade em identificar e incluir todas as variáveis externas relevantes que podem, potencialmente, influenciar a variável dependente do empreendedorismo pela própria abrangência do conceito, mesmo tendo sido realizada uma análise profunda à literatura existente de forma a incorporar uma gama diversificada de variáveis de controlo. Além disso, resta salientar que a complexidade dos objetos desta pesquisa e o tempo estabelecido para o prazo de entrega da mesma se revelaram obstáculos ao aprofundamento de algumas questões levantadas pela análise realizada até ao momento.

6.3. Sugestões para Pesquisa Futura

Para além das contribuições deste trabalho, é importante reconhecer que, apesar dos esforços, não foi possível chegar a conclusões definitivas para todas as hipóteses formuladas nesta dissertação, surgindo a oportunidade para futuras pesquisas devido à necessidade de uma maior clareza e consenso acerca da influência dos níveis de ensino e

da cultura no empreendedorismo. É ainda recomendado para trabalhos futuros, a comparação dos dados entre o efeito moderador das restantes dimensões culturais de Hofstede, sendo eles a distância ao poder; a masculinidade/feminilidade; a aversão à incerteza; a orientação a longo/curto prazo; e a indulgência/restricção. Desta forma, torna-se possível identificar, de um modo mais específico, o impacto em detalhe destes determinantes da cultura na intensão de empreender por parte indivíduos de uma determinada sociedade. É também considerado de interesse a realização de um estudo onde a variável do empreendedorismo distinga o empreendedorismo por necessidade e o empreendedorismo por oportunidade, desta forma os resultados revelar-nos-iam ainda qual o fator de motivação que esteve na base da criação do negócio, permitindo concluir sobre a maior influência, ou não, da educação e da cultura sobre essas duas vertentes de empreendedorismo. Por último, e em consequência dos resultados obtidos relativamente ao efeito moderador da dimensão cultural do individualismo/coletivismo, é considerado de interesse a realização de futuras análises que incluam também o nível de desenvolvimento económico dos países, permitindo um estudo mais viável sobre este impacto nos níveis de empreendedorismo, uma vez que os países desenvolvidos e os países em desenvolvimento reagem de maneiras diferentes a diferentes condições culturais (Pinillos & Reyes, 2011).

7. Conclusão

No decorrer da presente dissertação foram analisados os efeitos da educação na implementação e desenvolvimento de atividades empreendedoras, por parte dos indivíduos de uma determinada sociedade. No estudo desta relação, a educação foi dividida segundo dois níveis de ensino distintos, o ensino secundário e o ensino superior, permitindo uma análise mais precisa do impacto específico de cada nível educacional na implementação e desenvolvimento das atividades empreendedoras. O efeito moderador da cultura também foi considerado na pesquisa, o que levou à categorização da mesma segundo as 6 dimensões culturais de Hofstede. Contudo, dada a significativa abrangência do conceito de cultura e o tempo limitado para a escrita da dissertação, optou-se por priorizar apenas a análise da dimensão do individualismo versus coletivismo. A escolha por esta dimensão em específico deve-se à discrepância de resultados encontrados na literatura existente e, conseqüentemente, à necessidade de uma compreensão mais profunda sobre este tópico de forma a esclarecer as divergências evidentes. De acrescentar que o objeto do estudo não foi apenas de perceber o poder de influência destas variáveis na decisão de iniciar atividades de empreendedorismo, mas também de analisar se estas exercem um efeito positivo ou negativo sobre a variável dependente.

Após a análise dos modelos de investigação, é possível observar que existe, de facto, uma relação significativa entre os níveis de empreendedorismo e a taxa de conclusão do ensino superior, no entanto, e contrariamente ao que era esperado, a análise revelou tratar-se de uma relação com sinal negativo, ou seja, o ensino superior tem na verdade uma influência negativa no empreendedorismo. Foram encontradas possíveis justificações para as características desta relação na literatura existente, tais como a facilidade acrescida de ingressar no mercado de trabalho através do ensino superior, seja através de estágios curriculares ou redes de contacto partilhadas pelo próprio estabelecimento de ensino ou pelos docentes, seja pelas competências adquiridas que facilitam o desenvolvimento pessoal em determinadas profissões (Jiménez et al., 2015; Kurien & Chandramana, 2020). Além disso, alguns autores defendem ainda que quanto mais elevado for o nível de educação de um determinado indivíduo, maior será a probabilidade de este procurar o alcance do sucesso e a realização dos seus objetivos pessoais, sejam eles como proprietário

de empresas ou como empregado numa empresa já existente (Jiménez et al., 2015), o que pode levar as pessoas a optar por trabalhar em empresas já existentes. Relativamente à influência do ensino secundário, não foi possível tirar conclusões específicas relativas ao impacto desta variável no empreendedorismo. Contudo, é de destacar que alguns autores apontam para resultados onde a educação secundária não representa de facto um determinante significativo no momento da escolha pela implementação de atividades empreendedoras num determinado país (Uhlener et al., 2002).

O modelo que relacionava a variável moderadora do individualismo/coletivismo no efeito do ensino secundário no empreendedorismo revelou-se também contrário às expectativas, ao passo que o mesmo efeito moderador na variável do ensino superior não permitiu concluir sobre a hipótese formulada. Assim, a falta de uma associação estatisticamente significativa entre as variáveis em estudo evidencia a necessidade de ampliar a exploração empírica e teórica nestes tópicos.

Referências Bibliográficas

- Abbasi, K., Alam, A., Du, M. A., & Huynh, T. L. (2020). FinTech, SME efficiency and national culture: Evidence from OECD countries. *Technological Forecasting and Social Change*, 163(1), 120454.
- Ali, M., Sarah, S., Ali, M., Ahmad, I. B., & Teoh, W. M.-Y. (2023). A Cross-Culture Study of Entrepreneurial Intention: The Moderating Role of National Culture. *European Conference on Innovation and Entrepreneurship*, 18(1), 19-28.
- Balushi, S. A., Shukaili, N. A., Balushi, H. A., Naidu, V. R., Reales, L., & Jesrani, K. (2023). The Influence of Higher Education Curriculum on Entrepreneurship Education. *International E-Journal of Advances in Education*, 9(26), 92-99.
- Bandeira, P. V., & Silva, T. S. (2023). Motivações para o Empreendedorismo: Necessidade e Oportunidade. *ID on line. Revista de psicologia*, 17(66), 190-208.
- Bogatyreva, K., Edelman, L. F., Manolova, T. S., & Osiyevskyy, O. (2019). When do entrepreneurial intentions lead to actions? The role of national culture. *Journal of Business Research*, 96(9), 309-321.
- Bojadjiev, M. I. (2019). Development of Instrument for Measurement of the Organizational Alignment - from Vox Organizationis to "Four Organizational Culture Types and Four Leadership Styles". *Universal Journal of Management*, 7(5), 186-199.
- Bojadjiev, M. I., Mileva, I., Misoska, A. T., & Vaneva, M. (2023). Entrepreneurship addendums on Hofstede's dimensions of national culture. *The European Journal of Applied Economics*, 20(1), 122-134.
- Cambridge University Press. (11 de dezembro de 2023). *Cambridge Dictionary*. <https://dictionary.cambridge.org/>
- Canestrino, R., Ćwiklicki, M., Magliocca, P., & Pawełek, B. (2020). Understanding social entrepreneurship: A cultural perspective in business research. *Journal of Business Research*, 110(1), 132-143.

- Carvalho, A. M., & Gouvêa, F. M. (2019). A importância do desenvolvimento/ensino do empreendedorismo no ensino superior para a geração de valor/empregos. *FORGES*, 9(1), 701-709.
- Chaves, M., & Morais, C. (2017). Quanto tempo para aceder ao mercado de trabalho? A inserção profissional dos diplomados do ensino superior no dealbar da recessão. *Configurações*, 17(1), 231-251.
- Direção Geral da Educação. (5 de julho de 2012). *Currículo Nacional - DL 139/2012*. DGE. <https://www.dge.mec.pt/ensino-secundario>
- Ferreira, M. C., Assmar, E., & Souto, S. O. (2002). O Individualismo e o Coletivismo como Indicadores de Culturas Nacionais: Convergências e Divergências Teórico- Metodológicas. *Psicologia em Estudo*, 7(1), 81-89.
- Gimeno, J., Folta, T., & Woo, C. Y. (1997). Survival of the Fittest? Entrepreneurial Human Capital and the Persistence of Underperforming Firms. *Administrative Science Quarterly*, 42(4), 750-783.
- Global Entrepreneurship Monitor Consortium. (13 de fevereiro de 2024). *Global Entrepreneurship Monitor. Latest Global Report*: <https://gemconsortium.org/reports/latest-global-report>
- Gonzalez-Serrano, M. H., Gonzalez-Garcia, R. J., Carvalho, M. J., and Calabuig, F. (2021). Predicting Entrepreneurial Intention of sports sciences students: A cross-cultural approach. *Journal of Hospitality, Leisure, Sport & Tourism Education*, 29(2), 100322.
- Hayes, A. F., & Matthes, J. (2009). Computational procedures for probing interactions in OLS and logistic regression: SPSS and SAS implementations. *Behavior Research Methods*, 41(3), 924-936.
- Hechavarría, D. M. (2015). The impact of culture on national prevalence rates of social and commercial entrepreneurship. *Int Entrep Manag J*, 12(1), 1025–1052.
- Hofstede, G. (1980). Culture and Organizations. *International Studies of Management & Organization*, 10(1), 15-41.

- Hofstede, G. (2001). Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organisations Across Nations. *Australian Journal of Management*, 27(1), 89-101.
- Hofstede, G. (2011). Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context. *Online Readings in Psychology and Culture*, 2(1), 8.
- House, R. J., Hanges, P., Javidan, M., & Dorfman, P. W. (2004). *Leadership and Organizations: The GLOBE Study of 62 Societies*. Sage publications.
- IBM Cognos Analytics. (29 de fevereiro de 2024). *Regressão Linear Múltipla*. IBM. <https://www.ibm.com/docs/pt-br/cognos-analytics/11.1.0?topic=tests-multiple-linear-regression>
- Jiménez, A., Palmero Cámara, A., González Santos, M., González Bernal, J., & Jiménez Eguizábal, J. (2015). The Impact of Educational levels on Formal and Informal Entrepreneurship. *Business Research Quarterly*, 18(1), 204-212.
- Kurien, A., & Chandramana, S. B. (2020). Impact of New Education Policy 2020 on Higher Education. *Atma Nirbhar Bharat: A Roadmap to Self-reliant India*. Thiruvalla.
- Le, T. T., Doan, X. H., & Duong, C. D. (2023). A serial mediation model of the relation between cultural values, entrepreneurial self-efficacy, intentions and behaviors: Does entrepreneurial education matter? A multi-group analysis. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 9(2), 100064.
- Levie, J., & Autio, E. (2008). A theoretical grounding and test of the GEM model. *Small Bus Econ*, 31(1), 235–263.
- MacBride, E. (30 de abril de 2019). *The New Meaning Of Entrepreneurship*. Forbes. <https://www.forbes.com/sites/elizabethmacbride/2019/04/30/the-new-true-meaning-of-entrepreneurship/>
- Marôco, J. (2018). *Análise Estatística com o SPSS Statistics*. 7ª edição. Report Number, Lda.
- Mirrlees, T. (2020). Global Culture. *Reimagining Communication: Meaning* (pp. 117-133). 1ª edição. Routledge.

- Mota, M. O., Sobreira, M. C., Vale, M. S., & Nogueira, L. C. C. (2017). Relações de influência de indicadores macroeconômicos na propensão ao risco de empreender. *REGE - Revista de Gestão*, 24(1), 159-169.
- Pinillos, M. & Reyes, L. (2011). Relationship between individualist–collectivist culture and entrepreneurial activity: evidence from Global Entrepreneurship Monitor data. *Small Bus Econ*, 37(1), 23-37.
- Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento. (28 de novembro de 2023). *Human Development Index (HDI)*. PNUD. <https://hdr.undp.org/data-center/human-development-index#/indicies/HDI>
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217-226.
- Stephan, U., & Pathak, S. (2016). Beyond cultural values? Cultural leadership ideals and entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 31(5), 505-523.
- Storopoli, J., & Vils, L. (11 de janeiro de 2021). *Estatística com R: Regressão Logística*. https://storopoli.io/Estatistica/7-Regressao_Logistica.html
- Su, Y., Zhu, Z., Chen, J., Jin, Y., Wang, T., Lin, C.-L., & Xu, D. (2021). Factors Influencing Entrepreneurial Intention of University Students in China: Integrating the Perceived University Support and Theory of Planned Behavior. *Sustainability*, 13(8), 4519-4537.
- Turró, A., Urbano, D., & Peris-Ortiz, M. (2014). Culture and innovation: The moderating effect of cultural values on corporate entrepreneurship. *Technological Forecasting and Social Change*, 88(1), 360-369.
- Tylor, E. B. (1871). *Primitive Culture: Researches Into the Development of Mythology, Philosophy, Religion, Art, and Custom*. John Murray.
- Uhlener, L., Thurik, R., & Hutjes, J. (2002). *Post-Materialism as a Cultural Factor Influencing Entrepreneurial Activity across Nations*. SCALES.
- Umachagi, A. E. (2022). National Education Policy 2020 and Higher Education: A Brief Review. *SUMEDHA Journal of Management*, 11(2), 19-26.

Williams, R. (1976). *Keywords: A Vocabulary of Culture and Society*. Fontana.

Wit, G., & Winden, F. A. (1989). An Empirical Analysis of Self-Employment in the Netherlands. *Economics Letters*, 32(1), 97-100.