

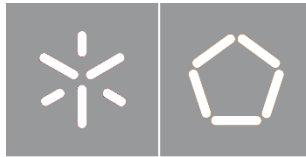


Universidade do Minho
Escola de Engenharia

Ana Flávia Bertachini

A Literacia Financeira e a intenção empreendedora de estudantes de Engenharia

Outubro de 2022



Universidade do Minho
Escola de Engenharia

Ana Flávia Bertachini

A Literacia Financeira e a intenção empreendedora de estudantes de Engenharia

Dissertação de Mestrado
Mestrado em Engenharia Industrial
Especialidade Gestão Industrial

Trabalho efetuado sob a orientação de
Professora Doutora Filipa Marina Lisardo Dionísio Vieira
Professora Doutora Cristina Maria dos Santos Rodrigues

Outubro de 2022

DIREITOS DE AUTOR E CONDIÇÕES DE UTILIZAÇÃO DO TRABALHO POR TERCEIROS

Este é um trabalho académico que pode ser utilizado por terceiros desde que respeitadas as regras e boas práticas internacionalmente aceites, no que concerne aos direitos de autor e direitos conexos.

Assim, o presente trabalho pode ser utilizado nos termos previstos na licença abaixo indicada.

Caso o utilizador necessite de permissão para poder fazer um uso do trabalho em condições não previstas no licenciamento indicado, deverá contactar o autor, através do RepositóriUM da Universidade do Minho.

Licença concedida aos utilizadores deste trabalho



Atribuição

CC BY

<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

AGRADECIMENTOS

A conclusão deste trabalho representa o final de mais um ciclo enriquecedor na Engenharia e mais uma grande conquista. Não poderia deixar de expressar minhas palavras de agradecimento a todos aqueles que me acompanharam e ajudaram de alguma forma ao longo da realização deste sonho.

Em primeiro lugar, agradeço aos meus pais por serem os primeiros a acreditarem em mim, por me darem apoio e nunca medirem esforços para que eu concretize todos os meus objetivos.

Às minhas orientadoras, doutoras Cristina Santos Rodrigues e Filipa Dionísio Vieira, um agradecimento muito especial, pela orientação, disponibilidade e companheirismo em todo o percurso não somente na dissertação, como na Engenharia Industrial como um todo.

Ao meu esposo Douglas, por acreditar em mim, pela motivação, paciência e companheirismo no decorrer deste ciclo.

À minha amiga Cristina, pela motivação e por acreditar nessa conquista junto comigo.

Aos familiares, amigos e colegas, cujo nome não foi mencionado, mas que de alguma forma contribuíram para o culminar do meu percurso académico.

DECLARAÇÃO DE INTEGRIDADE

Declaro ter atuado com integridade na elaboração do presente trabalho académico e confirmo que não recorri à prática de plágio nem a qualquer forma de utilização indevida ou falsificação de informações ou resultados em nenhuma das etapas conducente à sua elaboração.

Mais declaro que conheço e que respeitei o Código de Conduta Ética da Universidade do Minho.

A Literacia Financeira e a intenção empreendedora de estudantes de Engenharia

RESUMO

O empreendedorismo é um elemento central na criação de empregos e no crescimento económico. Para tal, o empreendedor deve saber, além de criar o seu próprio negócio, mantê-lo e obter retornos positivos dos seus investimentos. Um indivíduo com um nível de literacia financeira mais elevado tem uma maior tendência para a criação e sucesso de um novo negócio. No entanto, a maioria dos empreendedores não tem conhecimentos financeiros adequados para que o negócio possa facilmente enfrentar dificuldades financeiras. Apesar de os estudantes de Engenharia da Universidade do Minho revelarem positiva intenção empreendedora, os estudantes de cursos com maior conhecimento financeiro, como Economia, possuem uma maior intenção empreendedora, pois a nível do conhecimento técnico, os estudantes de Economia estão mais familiarizados com conteúdos financeiros e de carácter estratégico de negócio. Sendo a literacia financeira um elemento importante no sucesso, há falta de estudos que liguem os dois temas. Nesse sentido a esta dissertação pretende contribuir para a discussão da relevância da literacia financeira na intenção empreendedora dos estudantes de engenharia. Pretende averiguar-se a ligação entre a intenção empreendedora e o nível de conhecimento financeiro de estudantes de Engenharia na Universidade do Minho. A implementação do questionário, designado por Intenção Empreendedora & Literacia Financeira 2022, junto de estudantes da Escola de Engenharia da Universidade do Minho resultou numa amostra final de 71 respostas válidas. Relativamente aos resultados preliminares obtidos, a intenção empreendedora poderá depender da predisposição e da atitude empreendedora dos estudantes. Não se identificaram relações de dependência entre a intenção empreendedora e a família empreendedora ou o género dos estudantes. Para a literacia financeira identificaram-se relações de dependência com a predisposição empreendedora, a influência da família, a atitude empreendedora e o uso de Cartões como produto financeiro. Por fim, não foram detectadas relações de dependência entre a intenção empreendedora e o nível de literacia financeira.

PALAVRAS-CHAVE

Empreendedorismo; Intenção empreendedora; Literacia Financeira; Universidade do Minho

The financial literacy and the entrepreneurship intention of engineering students

ABSTRACT

Entrepreneurship is a central element in job creation and economic growth. To this end, the entrepreneur must know, in addition to creating his own business, to maintain it and obtain positive returns on his investments. An individual with a higher level of financial literacy is more likely to create and succeed in a new business. However, most entrepreneurs do not have adequate financial knowledge so that the business can easily face financial difficulties. Although Engineering students at the University of Minho reveal a positive entrepreneurial intention, students from courses with greater financial knowledge, such as Economics, have a greater entrepreneurial intention, since in terms of technical knowledge, Economics students are more familiar with financial content. and of a strategic business nature. As financial literacy is an important element in success, there is a lack of studies that link the two subjects. In this sense, this dissertation intends to contribute to the discussion of the relevance of financial literacy in the entrepreneurial intention of engineering students. The aim is to investigate the link between entrepreneurial intention and the level of financial knowledge of engineering students at the University of Minho. The implementation of the questionnaire, called Entrepreneurial Intention & Financial Literacy 2022, with students from the School of Engineering of the University of Minho resulted in a final sample of 71 valid responses. Regarding the preliminary results obtained, the entrepreneurial intention may depend on the predisposition and entrepreneurial attitude of the students. Dependency relationships between entrepreneurial intention and entrepreneurial family or the gender of students were not identified. For financial literacy, dependency relationships were identified with entrepreneurial predisposition, family influence, entrepreneurial attitude, and the use of Cards as a financial product. Finally, dependency relationships between entrepreneurial intention and financial literacy level were not detected.

KEYWORDS

Entrepreneurship; Entrepreneurial intention; Financial Literacy; University of Minho

ÍNDICE

Agradecimentos.....	iii
Resumo.....	v
Abstract.....	vi
Índice.....	vii
Índice de Figuras.....	ix
Índice de Quadros.....	x
Lista de Abreviaturas, Siglas e Acrónimos.....	xi
1 Introdução.....	1
1.1 Enquadramento.....	1
1.2 Objetivos.....	1
1.3 Estrutura da dissertação.....	2
2 Revisão da Literatura.....	3
2.1 O Empreendedorismo.....	3
2.1.1 O Empreendedorismo Em Portugal.....	5
2.1.2 A educação para o empreendedorismo.....	6
2.1.3 A Intenção Empreendedora.....	9
2.1.4 Outros fatores que podem influenciar a intenção empreendedora.....	10
2.2 A Literacia Financeira.....	11
2.2.1 As vantagens da literacia financeira.....	13
2.2.2 Os fatores que podem influenciar o nível de literacia financeira.....	14
2.3 A relevância da literacia financeira no desenvolvimento do empreendedorismo.....	15
2.4 Síntese do Capítulo.....	17
3 Metodologia.....	18
3.1 Problemática e questões de investigação.....	18
3.2 A recolha dos dados.....	19
3.3 Síntese do Capítulo.....	21

4	Análise e discussão	22
4.1	A Amostra	22
4.2	A família empreendedora e a vontade de empreender	24
4.3	Atitude para com o empreendedorismo	28
4.4	Intenção empreendedora	30
4.5	Fontes de financiamento	34
4.6	Preparação familiar para lidar com o dinheiro	35
4.7	Produtos bancários e produtos financeiros	36
4.8	Literacia financeira	39
4.9	Síntese do Capítulo	50
5	Conclusões	51
5.1	Principais Conclusões	51
5.2	Limitações	54
5.3	Trabalho futuro	54
	Referências Bibliográficas	56
	Apêndice I: O questionário	60

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Estrutura para criação de uma nova empresa	4
Figura 2: A distribuição de PME ao longo das áreas (em comparação com a média EU-27).....	5
Figura 3: Transferência de Tecnologia e Empreendedorismo.....	7
Figura 4: Formação e Desenvolvimento Pessoal e Organizacional	7
Figura 5: Os laboratórios de apoio da Tecminho	8
Figura 6: A teoria do comportamento planeado	9
Figura 7: Idade dos respondentes	23
Figura 8: Família Empreendedora	24
Figura 9: Vontade de Empreender	27
Figura 10: Intenção Empreendedora por género.....	32
Figura 11: Produtos e Serviços Financeiros	37
Figura 12: Percentagem de Respostas corretas	40
Figura 13: Nível de conhecimento Financeiro por género	41
Figura 14: Nível de conhecimento Financeiro por tipo de curso.....	41
Figura 15: Nível de conhecimento Financeiro por família empreendedora	42
Figura 16: Nível de conhecimento Financeiro e a Predisposição Empreendedora	43
Figura 17: Nível de conhecimento Financeiro e a intenção empreendedora.....	47
Figura 18: Nível de conhecimento Financeiro e Fontes de Rendimento	48
Figura 19: Nível de conhecimento Financeiro e o uso de cartões	50

ÍNDICE DE QUADROS

Quadro 1: Os Programas da Tecminho.....	8
Quadro 2: As diferentes definições para o conceito da Literacia Financeira	12
Quadro 3: Resumo do questionário Intenção Empreendedora & Literacia Financeira 2022.....	21
Quadro 4: Frequência do Género	22
Quadro 5: Análise descritiva da Idade.....	22
Quadro 6: Caracterização dos respondentes por Género.....	23
Quadro 7: Família Empreendedora por Género.....	25
Quadro 8: Família Empreendedora por Tipo de Estudante	25
Quadro 9: Predisposição Empreendedora por Género.....	26
Quadro 10: Predisposição Empreendedora por Tipo de Estudante	27
Quadro 11: Atitude para com o empreendedorismo.....	29
Quadro 12: Intenção Empreendedora como opção de carreira.....	31
Quadro 13: Fontes de Financiamento.....	34
Quadro 14: Preparação familiar para lidar com dinheiro	36
Quadro 15: Produtos e Serviços Financeiros adquiridos.....	38
Quadro 16: Produtos Financeiros investidos	38
Quadro 17: Nível de conhecimento Financeiro por Ano de curso.....	40
Quadro 18: Predisposição Empreendedora por nível de conhecimento e género	43
Quadro 19: Nível de conhecimento Financeiro e a atitude empreendedora.....	45
Quadro 20: Nível de conhecimento Financeiro e preparação familiar para gerir o dinheiro.....	49

LISTA DE ABREVIATURAS, SIGLAS E ACRÓNIMOS

ACCA: *Association of Chartered Certified Accountants*

CCP: Controlo Comportamental Percebido

DGAE: Direção-Geral das Atividades Económicas

NS: Norma Subjetiva

OECD: *Organisation for Economic Co-operation and Development* (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico - OCDE)

PISA: *Program for International Student Assessment* (Programa Internacional de Avaliação de Estudantes)

PME: Pequenas e Médias Empresas

SPSS: *Statistical Package for the Social Sciences*

1 INTRODUÇÃO

1.1 ENQUADRAMENTO

O empreendedorismo é um elemento central na política económica uma vez que este é um impulsionador do emprego e do crescimento económico (DGAE, 2022). Dentre outros fatores essenciais para a criação e sucesso de um empreendimento, Fatoki (2014) refere o conhecimento financeiro como uma das bases mais importantes para o empreendedor e explica que ter menor conhecimento financeiro, causa impacto negativo na gestão financeira e cria falhas no desempenho do negócio.

Estudos apontam que os estudantes de engenharia da Universidade do Minho revelaram intenções de possuírem seu próprio negócio (Nunes, 2017), no entanto, as lacunas ao nível da literacia financeira representam relevantes deficiências ao nível do perfil profissional dos empreendedores em geral (Rahmandoust *et al.*, 2011). São vários os motivos pelos quais o nível de Literacia Financeira e Atitude Empreendedora dos estudantes podem variar, como por exemplo, género, a idade, a área de estudo, o meio social, e a influência da família (Rodrigues *et al.*, 2012; Thomas & Subhashree, 2020).

Face aos relevantes resultados, é importante associar a importância de os estudantes se sentirem confiantes tanto com suas finanças pessoais, de tal forma que se a educação financeira é insuficiente na vida pessoal, isto possivelmente refletirá na vida empresarial, levando à redução da criação de novos empreendimentos e possíveis falhas dos negócios (Kotzé & Smit, 2008).

1.2 OBJETIVOS

Face aos resultados de Thomas e Subhashree (2020) que concluíram que a maioria dos estudantes de engenharia não possuía uma educação financeira adequada, é oportuno questionar se o nível de literacia dos estudantes de engenharia poderá ser um condicionante à concretização dessa intenção empreendedora.

Este projeto de investigação pretende contribuir para a discussão da temática da literacia financeira em contexto empreendedor, nomeadamente estudar o nível de literacia financeira e intenção empreendedora dos estudantes de Engenharia, bem como identificar os fatores que expliquem eventuais diferenças de educação financeira e intenção empreendedora (género, idade, motivação, influência da família...). Sendo assim, procurar-se-á deste modo responder às seguintes questões de investigação:

- Que fatores influenciam a literacia financeira e a intenção empreendedora de estudantes de engenharia?
- Existe alguma relação entre literacia financeira e intenção empreendedora nos estudantes de engenharia?

1.3 ESTRUTURA DA DISSERTAÇÃO

Para além da introdução sobre a temática e os objetivos que se pretendem alcançar com este trabalho de investigação, esta dissertação apresenta quatro capítulos adicionais. O Capítulo 2 expõe o conceito de empreendedorismo e do perfil do empreendedor, aborda a Teoria do Comportamento Planeado de Ajzen (1991) e por fim aborda os conceitos e contexto da Literacia Financeira na atualidade. O Capítulo 3 consiste na apresentação da metodologia de investigação utilizada no presente estudo, como por exemplo as estratégias e os métodos utilizados. No Capítulo 4 são apresentados e discutidos os resultados das análises obtidas no Projeto Intenção Empreendedora & Literacia Financeira 2022. Por último, no Capítulo 5 apresentam-se as conclusões sobre o estudo suas limitações, e por último, as sugestões para trabalhos futuros.

2 REVISÃO DA LITERATURA

Este capítulo expõe a revisão da literatura de diversos autores sobre o empreendedorismo, seu contexto na economia de Portugal, a educação universitária, a intenção empreendedora, a literacia financeira, suas vantagens e por fim refere-se à sua relevância no desenvolvimento do empreendedorismo.

2.1 O EMPREENDEDORISMO

Na Idade Média, os clérigos cumpriam um papel de empreendedor nas obras arquitetónicas pelas quais eram responsáveis. No século XVI, os donos das grandes navegações expandiram as suas missões empreendedoras no mundo e, no final do século XIX e início do século XX, os termos “empreendedor” e “gestor” eram confundidos, tendo em vista que os empreendedores eram considerados como aqueles que organizavam, planeavam, dirigiam e controlavam (Oliveira, 2018).

O desenvolvimento da teoria do empreendedorismo e do termo empreendedor é apontado a partir da Idade Média até 1985, quando o termo empreendedorismo é definido como “processo de criar algo diferente e com valor, dedicando o tempo e o esforço necessário, assumindo os riscos financeiros, psicológicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da satisfação económica e pessoal” (Hisrich & Peters, 2004). Wennekers e Thurik (1999) definem o Empreendedorismo como a manifestação da capacidade e da vontade dos indivíduos, por conta própria, em equipas, dentro e fora das organizações existentes, para perceber e criar novas oportunidades económicas.

Ser empreendedor significa materializar coisas novas, concretizar ideias e sonhos próprios, e com isso apresentam características de personalidade e comportamento não muito comuns nas pessoas. Os componentes comuns em todas as definições de empreendedor são: ter iniciativa para criar um novo negócio e paixão pelo que faz; utilizar os recursos disponíveis de forma criativa transformando o meio social e económico onde vive; e aceitar assumir os riscos e a possibilidade de fracassar (Baggio & Baggio, 2015).

Empreender vai além de construir novas empresas ou impulsionar negócios atuais (Chiavenato, 2012). Para o autor, o empreendedorismo move a economia, incentiva mudanças e transformações, produz novas ideias, impulsiona talentos e competências. O mesmo também pontua que, para ser bem-sucedido, o empreendedor deve saber, além de criar o seu próprio negócio, mantê-lo e sustentá-lo por

um longo período de tempo e obter retornos positivos dos seus investimentos mediante a gestão de aspetos racionais e emocionais.

Há vários tipos de empreendedores e empresas, sendo assim a abertura de um novo negócio é um fenómeno complexo e multidimensional, que varia de acordo com o ambiente em que estão inseridos (Gartner, 1985). O autor salienta ainda que o processo de empreender envolve quatro aspetos fundamentais: (ver Figura 1)

- Indivíduo: o Empreendedor envolvido no negócio;
- Organização: o tipo de empresa que será criada;
- Ambiente: os elementos ou situações que influenciam o direccionamento da empresa;
- Processo: as ações desempenhadas pelo empreendedor para iniciar a empresa.

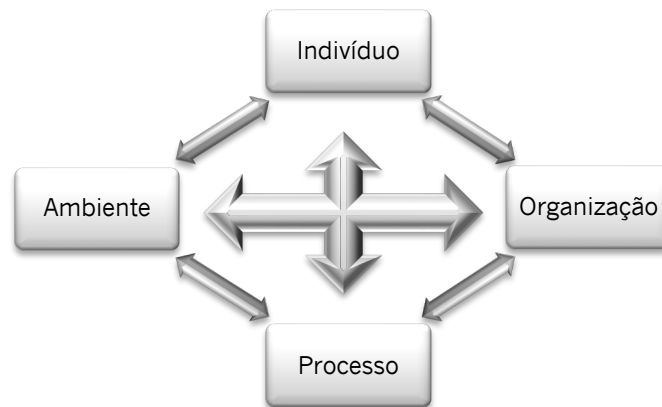


Figura 1: Estrutura para criação de uma nova empresa

Fonte: Adaptado de (Gartner, 1985)

Na abordagem antropológica e psicológica, senão *behaviorista*, a empresa, ao menos nos primeiros anos de existência, depende principalmente do empreendedor, portanto de todas as suas dimensões individuais, psicológicas e sociais - tanto próximas, como a família, quanto mais amplas, como as origens, cultura, educação e formação (Julien, 2017). Segundo Julien (2017), essas dimensões determinam as características e os comportamentos que permitem ao futuro empreendedor desenvolver certas ideias.

2.1.1 O Empreendedorismo Em Portugal

Portugal é um dos países com melhor desempenho em empreendedorismo da União Europeia. O seu ecossistema empreendedor é baseado em *startups* de tecnologia e é apoiado por *vouchers* – que é uma das medidas da *StartUP* Portugal, Estratégia Nacional para o Empreendedorismo -, dinâmicas de organizações não governamentais (por exemplo, *Beta-1*) e atividades de formação (European Commission, 2021).

No relatório *SME Performance Review* 2021 da Comissão Europeia, é possível verificar as áreas nas quais as PME mais crescem em Portugal, comparadas com a média da EU-27¹. No relatório destacam-se, por ordem decrescente, Serviços (57%), Comércio (*Trade*) (24,9%), Construção (9,9%) e Indústria (Manufatura) (7,5%) (Comissão Europeia, 2021) (ver Figura 2).

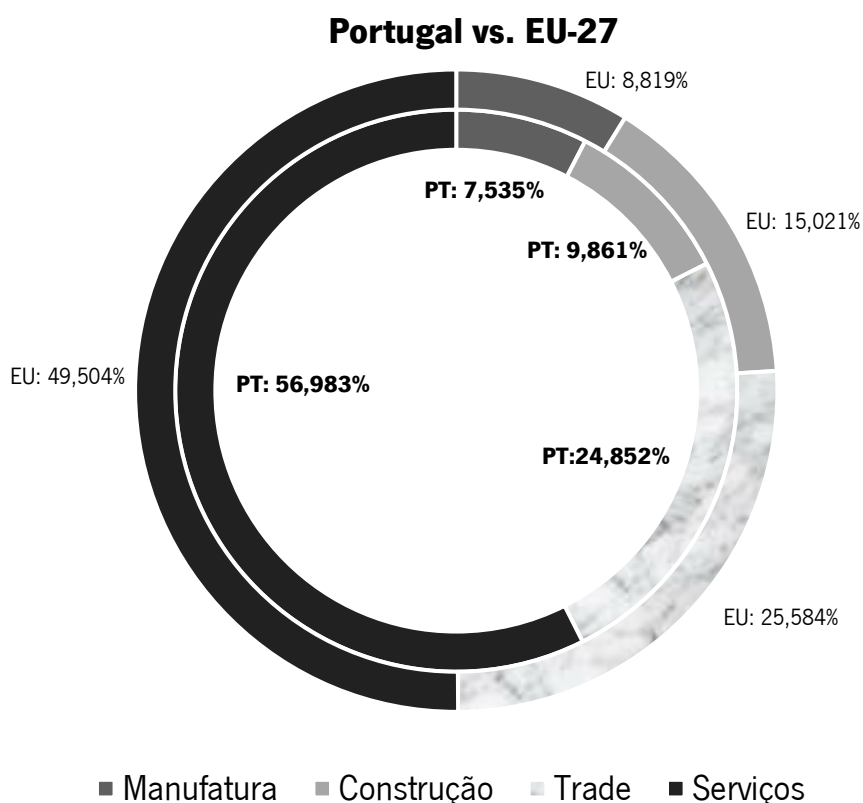


Figura 2: A distribuição de PME ao longo das áreas (em comparação com a média EU-27)

Fonte: Comissão Europeia *SME Performance Review*, 2021

¹ Designação adotada a partir de 1 de fevereiro de 2020 e refere-se aos seguintes 27 países membros: Bélgica, Bulgária, República Checa, Dinamarca, Alemanha, Estónia, Irlanda, Grécia, Espanha, França, Croácia, Itália, Chipre, Letónia, Lituânia, Luxemburgo, Hungria, Malta, Países Baixos, Áustria, Polónia, Portugal, Roménia, Eslovénia, Eslováquia, Finlândia e Suécia (o Reino Unido saiu da UE em 31/1/2020).

Em 2016, o programa *StartUP*Portugal foi lançado com o objetivo de apresentar uma estratégia nacional para o empreendedorismo, de modo a reforçar o ecossistema e a capacidade de financiamento das empresas, fomentar a competitividade da economia, atrair investimento estrangeiro na área tecnológica e criar mais empregos qualificados. O número de *startups* e de incubadoras aumentou significativamente, aparecendo os primeiros unicórnios portugueses (Ministério da Economia, 2018).

Atualmente, Portugal tem seis empresas tecnológicas com avaliação superior a mil milhões de euros: a plataforma de moda de luxo *Farfetch*, a empresa de soluções com pouco código (*low-code*) *OutSystems*, a solução de suporte para centros de contactos *Talkdesk*, a plataforma de combate à fraude financeira *Feedzai*; a empresa que facilita o trabalho remoto *Remote*; e a empresa responsável pela solução digital para o tratamento de patologias músculo-esqueléticas, a *Sword Health* (Bourbon, 2021; Dinheiro Vivo, 2021; Rocha, 2021).

Além disso, o ecossistema português ganhou visibilidade internacional e conseguiu atrair grandes centros de competência tecnológicos de multinacionais como a *Google*, *Zalando*, *CGI*, *Cisco*, *Altran*, *Natixis*, *Fujitsu*, *VW*, *Vestas* ou Mercedes. Atualmente, Portugal tem incubadoras de referência mundial, como a *Second Home* e a *Dream Assembly*, que participam ativamente na dinamização do ecossistema e na aceleração das *startups* portuguesas (Ministério da Economia, 2018).

Segundo Guterres (2016), os fatores que detêm um papel importante na criação, consolidação e crescimento do empreendedorismo em Portugal são o acesso ao financiamento, educação e formação, abertura do mercado (barreira à entrada) e proteção de direitos de propriedade intelectual.

2.1.2 A educação para o empreendedorismo

O empreendedorismo, enquanto motor do emprego e do crescimento económico, é um elemento fundamental numa economia de mercado globalizada e competitiva e, por isso, é um elemento central na política económica. A educação para o empreendedorismo deve, portanto, ser facilitada pela participação ativa de organizações, cidadãos, empresas e outras partes interessadas (DGAE, 2022).

Segundo Levie e Autio (2008), o impacto da formação e do ensino do empreendedorismo verifica-se quer através da influência exercida na população de um país, ao nível da capacidade para reconhecer e aproveitar oportunidades económicas empresariais, quer através do facto deste tipo de formação infundir nos indivíduos as aptidões e competências técnicas requeridas para suportar a fase de arranque das empresas.

As atividades de educação, ensino e formação para o empreendedorismo têm como objetivo aumentar a oferta de competências necessárias para iniciar e fazer crescer uma nova empresa (Honig, 2004), desenvolvendo a mentalidade dos jovens e dotando-os de competências, conhecimentos e atitudes que são indispensáveis para o desenvolvimento da cultura empreendedora em si (Comissão Europeia/EACEA/Eurydice, 2016).

Com o objetivo de desenvolver competências empreendedoras na Universidade do Minho e ajudar a lançar projetos empresariais de base tecnológica e de conhecimento intensivo, a TecMinho fomenta uma cultura empreendedora no meio académico e serve como uma alternativa viável de carreira (Tecminho, 2022). A Figura 3 e a Figura 4 demonstram os resultados agregados de 1990 a 2020.

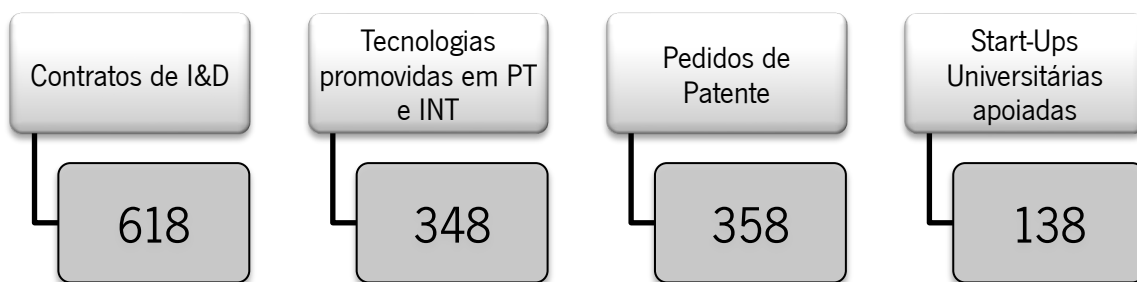


Figura 3: Transferência de Tecnologia e Empreendedorismo

Fonte: Tecminho, 2022

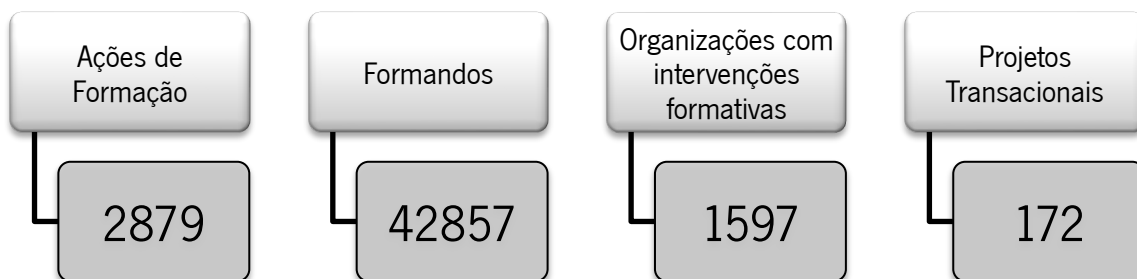


Figura 4: Formação e Desenvolvimento Pessoal e Organizacional

Fonte: Tecminho, 2022

A Figura 5 e o Quadro 1 exemplificam os laboratórios de apoio que a Tecminho possui para as diferentes fases do empreendedorismo, desde a criação até sua execução.



Figura 5: Os laboratórios de apoio da Tecminho
Fonte: Tecminho, 2022

No Quadro 1 é possível ver com mais detalhe cada programa desenvolvido na TecMinho com objetivo de fomentar uma cultura empreendedora e de promover o empreendedorismo como uma opção de carreira.

Quadro 1: Os Programas da Tecminho

Nome	Descrição do Programa
Start@tecminho	Tem como objetivo, desenvolver as competências empreendedoras na Universidade do Minho e apoiar o lançamento de projetos empresariais de base tecnológica e de conhecimento intensivo.
IgniLab	Programa de Ignição de Ideias de Negócio que pretende apoiar empreendedores a transformar as suas ideias num modelo de negócio.
IdeaLab	Programa de capacitação de ideias de negócio, dirigido a alunos, diplomados, docentes e investigadores do ensino superior.
SpinUM	Concurso de ideias de negócio que pretende apoiar e premiar ideias/projetos inovadores com elevado potencial comercial através do acesso a mecanismos de financiamento adequados e a parcerias de negócio estratégicas.
Laboratório de Empresas	Programa de apoio na fase de pré-arranque e arranque da empresa, fornecendo o suporte na identificação dos pontos críticos do plano de negócios e indicando ações de melhoria contínua para um negócio inovador.
Networking com investidores	Sessões individuais e coletivas de apresentação de projetos empresariais a investidores nacionais e internacionais.
Spin-off	Programa onde os projetos empresariais candidatos são acompanhados por mentores e reúnem pareceres positivos de diretores dos respetivos centros de investigação e da Reitoria.

Fonte: Tecminho, 2022

2.1.3 A Intenção Empreendedora

Nos últimos anos têm sido usados vários modelos para estudar a intenção empreendedora (Carvalho & González, 2006). A Teoria do Comportamento Planeado, desenvolvida por Ajzen (1991) tem com o objetivo de prever e explicar o comportamento humano em situações específicas. Esse modelo foi construído com base na premissa de que os seres humanos são racionais e, portanto, utilizam sistematicamente as informações disponíveis durante o processo de tomada de decisão sobre a realização de determinada ação.

Quando o comportamento é intencional pode resultar de três antecedentes: (1) a atitude pessoal; (2) a norma subjetiva; e (3) o controlo percebido. Segundo Ajzen (1988) a intenção do indivíduo face ao comportamento é modulada e explicada por estes três fatores fundamentais: as atitudes individuais face ao comportamento, ou seja, se o indivíduo tem uma atitude positiva ou negativa quanto à atividade empreendedora - este fator é diretamente proporcional, de modo que se a atitude face ao empreendedorismo for favorável, a probabilidade de o indivíduo se comportar de forma empreendedora é maior - ; a expectativa individual ou a pressão social relativa à execução ou não de um determinado comportamento (denominada norma subjetiva) e, por último, o elemento do controlo comportamental percebido, cujo objetivo é avaliar a facilidade ou a dificuldade de o indivíduo executar um determinado comportamento. A Figura 6 ilustra, de forma esquemática a teoria do comportamento planeado (Ajzen, 1991).

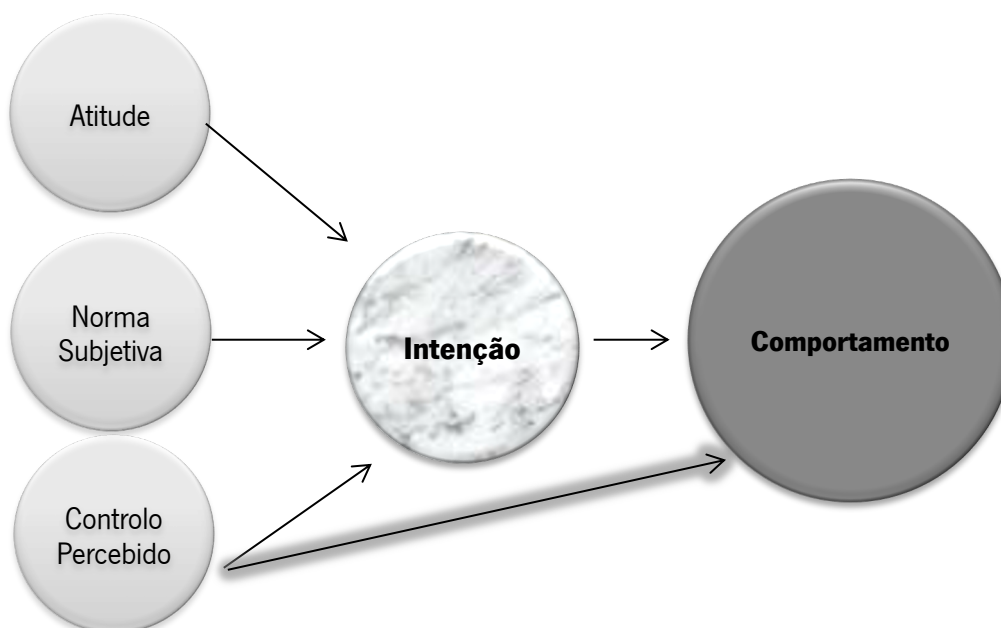


Figura 6: A teoria do comportamento planeado

Fonte: Ajzen, 1991

2.1.4 Outros fatores que podem influenciar a intenção empreendedora

A situação empreendedora dos pais pode também influenciar as intenções empreendedoras de seus filhos. Laspita *et al.* (2012) apontam que o contacto com a empresa familiar pode predispor as intenções empreendedoras dos filhos, aumentando as suas perceções de que o trabalho por conta própria é uma opção viável de carreira.

Nunes (2017) constatou através do seu estudo que a família, os vizinhos, os colegas e os conhecidos demonstram uma opinião neutra quanto ao estudante universitário criar o seu próprio emprego. Já os irmãos(as), os(as) namorados(as) e os amigos, são os que mais apoiam a iniciarem o seu próprio negócio. Os pais também são mencionados como apoiantes na criação do próprio negócio, porém, são também os pais que demonstram uma opinião extremamente negativa.

De acordo com estes estudos, ao avaliar a predisposição empreendedora através do investimento do valor de uma herança, a maioria dos estudantes não pretendem investir num negócio próprio após receberem uma herança. No entanto, face à existência de uma relação de dependência entre a predisposição empreendedora e a intenção de iniciar um negócio próprio, este resultado tornou-se interessante porque validou a intenção, isto é, para os inquiridos que queriam iniciar o seu negócio próprio, perante a hipótese de receber uma herança, o investimento seria no negócio próprio (Nunes, 2017; Vieira, 2021)

Há uma ligação entre a autopercepção das habilidades pessoais na realização de determinadas tarefas e as decisões de carreira, descritas como autoeficácia (Bandura, 1997). Segundo Bandura (1997), a autoeficácia refere-se à convicção pela qual um indivíduo pode organizar e executar ações de forma eficaz para produzir os resultados desejados.

A relação entre a autoeficácia e a intenção empreendedora tem sido investigada em muitos estudos, com um consenso substancial de que estudantes com alta autoeficácia também têm, tanto uma alta intenção de iniciar no empreendedorismo, como apresentam um comportamento empreendedor. No entanto, há ressalvas de que o contexto pode fazer a diferença e que a natureza do ambiente de aprendizagem do empreendedorismo é importante para determinar essa relação (Costin *et al.*, 2021).

Estudos anteriores na Universidade do Minho demonstraram, numa visão geral, que os estudantes se consideram bastante otimistas face às suas capacidades e às situações expostas, uma vez que a percentagem da soma das respostas apresentou uma percentagem superior a 50%. Assim, os resultados sugerem que os estudantes têm uma boa capacidade para encontrar diferentes soluções perante um problema (Nunes, 2017; Vieira, 2021).

2.2 A LITERACIA FINANCEIRA

Diversas definições são utilizadas na literatura para explicar o que é Literacia Financeira. Para alguns autores, a Literacia Financeira é vista como um conceito amplo que inclui uma compreensão da economia e como as decisões das famílias são influenciadas pelas circunstâncias e condições económicas. Para outros, limita-se a conhecimentos básicos de gestão de rendimentos, como poupança, orçamento mensal, investimento, seguro e planeamento de contingências (Hogarth, 2002).

O Quadro 2 reúne algumas das diferentes definições para o conceito da Literacia Financeira.

Quadro 2: As diferentes definições para o conceito da Literacia Financeira

Autor (Ano)	Definição do conceito da Literacia Financeira
National Foundation for Education Research (1992) citado por Tippet e Kluvers (2007)	A capacidade de fazer julgamentos informados e tomar decisões eficazes sobre o uso e gestão do dinheiro.
Schagen e Lines (1996)	Combina habilidades para entender os principais conceitos relacionados com a gestão de dinheiro, conhecimento de instituições financeiras, serviços e como os sistemas funcionam, habilidades analíticas e gestão financeira responsável. A operacionalização desta literacia financeira envolve duas componentes: a componente cognitiva e a componente psicológica (vontade e autoconfiança).
Hogarth (2002)	Estar informado e ter conhecimentos sobre questões relacionadas com a gestão de dinheiro, ativos, investimentos, crédito, seguros e impostos. Perceber os conceitos básicos subjacentes à gestão do património, como por exemplo a valorização do dinheiro durante o período do investimento, ou minimização dos riscos através dos seguros.
Orton (2007)	Refere-se à capacidade de ler, analisar e comunicar sobre as condições financeiras pessoais que afetam o bem-estar a nível material. Inclui a capacidade de discernir sobre decisões financeiras, discutir sobre dinheiro e assuntos financeiros, planear para o futuro e responder de forma competente às várias etapas e acontecimentos da vida que afetam as decisões financeiras, incluindo acontecimentos da economia em geral.
Lusardi (2008)	Conhecimentos sobre o funcionamento de juros compostos, a diferença entre valores nominais e valores reais e noções básicas sobre diversificação do risco. A falta de literacia financeira afeta a capacidade de decisão e reflete a falta de participação nos mercados acionistas e a ignorância sobre conceitos básicos relacionados com o planeamento da reforma.
Houston (2010)	A definição de literacia financeira contempla quatro categorias principais: conhecimentos básicos de finanças pessoais (ex: noção de poder de compra); investimento/poupança; crédito e proteção/seguros.
Remund (2010)	As muitas definições conceituais da literacia financeira se enquadram em cinco categorias: O conhecimento de conceitos financeiros; a capacidade de se comunicar sobre conceitos financeiros; a aptidão para administrar finanças pessoais; a habilidade na tomada de decisões financeiras adequadas e; a confiança no planeamento eficaz para as necessidades financeiras futuras.
OECD (2011)	A combinação de consciência, conhecimento, habilidade, atitude e comportamento necessários para fazer decisões financeiras e, finalmente, alcançar o bem-estar financeiro individual.

Apesar da rápida disseminação de produtos financeiramente complexos para o mercado, incluindo empréstimos estudantis, hipotecas, cartões de crédito, contas de pensão e anuidades, Lusardi e Mitchell (2014) consideraram que muitos destes produtos provaram serem difíceis de serem dominados por investidores financeiramente pouco conhecedores. Portanto, embora esses desenvolvimentos tenham as suas vantagens, eles também impõem aos indivíduos uma responsabilidade muito maior ao tomarem empréstimos, pouparem, investirem e de acumularem os seus ativos de maneira sensata (Lusardi & Mitchell, 2014).

Nos últimos anos, a literacia financeira tem atraído cada vez mais a atenção do setor bancário e financeiro, de formuladores de políticas, de agências governamentais, de grupos de interesse público e de membros dos veículos de comunicação, preocupados com o facto de os consumidores não possuírem as habilidades básicas necessárias para tomarem decisões benéficas para o seu bem-estar económico (Rosacker, Ragothaman & Gillispie, 2009).

A investigação realizada por Lusardi (2008) mostra que a maioria dos indivíduos não é capaz de realizar cálculos económicos simples e também demonstra a falta de conhecimento de conceitos financeiros básicos, como o funcionamento da composição de juros, a diferença entre os valores nominais e reais, bem como os fundamentos da diversificação do risco. A mesma autora também mostra que é ainda mais escasso o conhecimento de conceitos mais complexos, como a diferença entre títulos e ações, o funcionamento dos fundos mútuos, e a definição do preço de ativos básicos.

A falta de uma educação financeira bem consolidada pode prejudicar a capacidade de o indivíduo atingir objetivos de longo prazo, como ter sucesso no ensino superior, ter uma casa própria e financiar a reforma (Rosacker, Ragothaman & Gillispie, 2009). Em um ambiente financeiro cada vez mais complexo, ser alfabetizado financeiramente não só beneficia o indivíduo, mas também contribui positivamente para o funcionamento eficaz da estabilidade económica e do desenvolvimento de uma sociedade. Portanto, acredita-se que educar os empreendedores financeiramente contribui para uma melhor compreensão das opções de financiamento e da disponibilidade de serviços de apoio financeiro (Borg, 2017).

2.2.1 As vantagens da literacia financeira

A *Association of Chartered Certified Accountants* (ACCA) apresenta a seguinte lista de vantagens da educação financeira para empresários (Mirkovic & Schizas, 2014):

- I. distinguir entre finanças pessoais e empresariais;
- II. ser um comprador competente de serviços financeiros - compreender os produtos financeiros, os seus custos e riscos, e selecionar o que é adequado para o negócio;
- III. antecipar as necessidades financeiras futuras da empresa em cenários alternativos;
- IV. avaliar os riscos aos quais o negócio está exposto e preparar as respostas adequadas;
- V. compreender o processo de tomada de decisão dos provedores de financiamento e, assim, avaliar como o negócio pode se tornar digno de crédito ou pronto para investimento;

- VI. relacionar as necessidades financeiras do negócio ao quadro regulatório e fiscal de um país - apreciar as noções de eficiência regulatória e tributária;
- VII. exercer a gestão financeira - ou seja, usar informações financeiras para analisar o desempenho dos negócios e criar políticas e controlos que o otimizem.

2.2.2 Os fatores que podem influenciar o nível de literacia financeira

Vários estudos identificaram as mulheres como um dos grupos que têm níveis mais baixos de literacia financeira do que os seus colegas homens (Lusardi & Mitchell, 2014). Agnew e Harrison (2015) concluíram que os homens superaram as mulheres em questões relacionadas com juros compostos e simples.

Os resultados do Programa Internacional de Avaliação de Estudantes (PISA) da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico, no seu estudo de 2012 relativo à literacia financeira dos estudantes (OECD, 2014), evidenciaram que dos 18 países que participaram no estudo, em seis destes países os estudantes do género masculino obtiveram melhor desempenho do que os estudantes do género feminino.

Quando as competências dos estudantes são contabilizadas em outras disciplinas, nomeadamente desempenho em leitura e matemática, os do género masculino têm um desempenho melhor do que os do género feminino no tópico de conhecimento financeiro. E, ao olhar para a distribuição de desempenho, entre os alunos com alto desempenho, os do género masculino tendem a superar os do género feminino (OECD, 2014).

A OECD (2014) explica que à medida que estudantes do género masculino e estudantes do género feminino crescem, eles podem ser expostos a diferentes oportunidades de aprender e melhorar as suas competências financeiras e, portanto, podem desenvolver diferentes níveis de conhecimento e diferentes estratégias financeiras na vida adulta ao longo do tempo. Deste modo, fez-se, ainda, a sugestão de que “as meninas podem precisar de ajuda direcionada para desenvolver as competências para alcançar os níveis mais altos de proficiência em literacia financeira” (OECD, 2014, p. 79).

Segundo os autores Bucher-Koenen *et al.* (2012), quando solicitadas a responderem às perguntas que medem o conhecimento de conceitos financeiros básicos, as mulheres são menos propensas do que os homens a responder corretamente e mais propensas a indicar que não sabem a resposta. Além disso, as mulheres atribuem a si mesmas pontuações mais baixas em autoavaliações de literacia financeira do

que os homens. Tanto as mulheres jovens quanto as idosas apresentam baixos níveis de literacia financeira e, mesmo as mulheres em condições económicas favoráveis têm menos conhecimento financeiro do que os homens.

De acordo com Rodrigues *et al.* (2012), os cursos com maior conhecimento financeiro são os cursos designados por Gestão e Negócios (total de 94,38% para ambos, alto e médio conhecimento financeiro). Por outro lado, os cursos de *Design* e Turismo são os menos confortáveis com o tema, com 40,38% dos respondentes relatando baixo conhecimento. Por sua vez, 87,76% dos respondentes do curso de Engenharia demonstraram níveis de literacia alto e médio. No estudo de Nunes (2017), foi pontuado que os estudantes de Economia possuem uma maior intenção empreendedora, pois a nível do conhecimento técnico, os estudantes de Economia estão mais familiarizados com conteúdos financeiros e de carácter estratégico de negócio, e os estudantes de engenharia com a tecnologia e com os processos que desta advém.

De acordo com as pesquisas realizadas, a educação e o comportamento dos pais em questões como dinheiro, orçamento e poupança, são uma influência positiva para os estudantes, revelando que, em geral, o dinheiro é importante e é um problema compartilhado com a família (Rodrigues *et al.*, 2012).

2.3 A RELEVÂNCIA DA LITERACIA FINANCEIRA NO DESENVOLVIMENTO DO EMPREENDEDORISMO

A digitalização, as *Fintechs*, os *crowdfundings* e outros avanços tecnológicos representam um modelo económico no qual estão inseridas novas empresas e produtos e, portanto, espera-se que a educação financeira esteja continuamente a reinventar-se para suprir essa nova procura de conhecimento (Abad-Segura & Gonzalez-Zamar, 2019).

De acordo com o relatório do Fórum Económico Mundial sobre empreendedorismo global, aplicado a 10 países e a mais de 360 000 empresas em estágio inicial, os empresários listaram cerca de 3 pilares como os mais importantes para o crescimento das empresas em estágio inicial, são eles: (1) mercados acessíveis, (2) capital humano ou força de trabalho, e (3) financiamento em conjunto com as finanças (WEF, 2013). Fatoki (2014) refere o conhecimento financeiro como uma das bases mais importantes para o empreendedor, atuando este como um indicador significativo para o sucesso e crescimento do negócio. Ao passo que, ter menor conhecimento financeiro, causa impacto negativo na gestão financeira e proporciona o maior insucesso empresarial.

Segundo CB Insights (2021) as 12 causas básicas de falha das *Startups*, em ordem de importância são: ficou sem dinheiro; sem necessidade de mercado; modelo de negócio falhou; desafios regulatórios/legais; questões de preços e custos; equipa incorreta; produto certo no momento errado; produto ruim; desarmonia entre os fundadores; pivô deu errado; esgotamento ou falta de paixão pelo trabalho.

A forma como as organizações gerem a informação financeira influencia como os decisores atuam, planeiam as suas estratégias e conseguem criar vantagens competitivas (Gouws & Shuttleworth, 2009). Além disso, o aumento do conhecimento financeiro leva os empreendedores a fazerem relatórios financeiros com maior frequência e como consequência, o negócio tem maior probabilidade de pagamentos de empréstimos e de evitar a falência (Wise, 2013). Segundo Trunk e Dermol (2015), a literacia financeira está estreitamente relacionada com as competências empreendedoras de um indivíduo, sendo essencial para o crescimento ou mesmo a manutenção do empreendimento.

Há uma associação entre o nível de conhecimento financeiro e a intenção empreendedora, de modo que um indivíduo com um nível de literacia financeira mais elevado tem uma maior tendência para a criação de um novo negócio (Singhry & Bogoro, 2016; Ćumurović & Hyll, 2019). Além disso, um bom nível de literacia financeira aumenta entre 14 a 32% a probabilidade de um indivíduo se tornar empreendedor, existindo uma probabilidade 25% superior deste ter um maior rendimento (Klapper *et al.*, 2015).

No entanto, as lacunas ao nível da literacia financeira constituem umas das mais relevantes deficiências ao nível do perfil profissional dos empreendedores (Rahmandoust *et al.*, 2011). A maioria dos empreendedores não tem conhecimentos financeiros adequados para que o negócio possa facilmente enfrentar dificuldades financeiras (Dahmen & Rodríguez, 2014). Muitos empreendedores recorrem à ajuda de contabilistas, mas fazem-no apenas para dar resposta a obrigações legais (como o imposto sobre pessoas coletivas (IRC) e a liquidação do imposto sobre valor acrescentado (IVA)), não obtendo ajuda na interpretação da informação financeira, nem no planeamento a longo prazo (Sobral, 2018).

Quanto maior o nível de conhecimento de um empreendedor para finanças, maior será a tendência para este criar um negócio próprio, melhorar os seus resultados e aumentar a sua probabilidade de sucesso (Kautsar & Asandimitra 2019; Memarista 2016; Singhry & Bogoro 2016).

No estudo realizado por Nunes (2017), verificou-se que cerca de 52% dos estudantes de engenharia da Universidade do Minho revelaram já terem ponderado seriamente iniciar seu próprio negócio. Outros estudos demonstraram que os três principais motivos pelos quais os estudantes revelam interesse em empreender são: "satisfazer uma necessidade de mercado", "focar numa tecnologia que lhes interessa",

e "criar algo próprio ou necessidade de independência" (Duval-Couetil, Reed-Rhoads & Haghghi, 2012; Barba-Sánchez & Atienza-Sahuquillo, 2018).

Segundo Rodrigues *et al.* (2012), o nível de literacia financeira de estudantes universitários pode ser influenciado por fatores como o género, a idade, a área de estudo, o meio social, e a influência da família. Estes resultados foram corroborados por Thomas e Subhashree (2020), que demonstraram que o conhecimento financeiro, a atitude financeira, a influência dos pais e a influência do grupo social têm uma correlação direta e positiva no nível de literacia financeira de estudantes de engenharia.

Sendo assim, a literacia financeira não pode ser subestimada, dado que as pessoas com conhecimento financeiro inadequado podem não conseguir fazer um orçamento correto para cobrir as despesas, identificar produtos ou serviços financeiros que atendam às suas necessidades, e podem ser expostas a práticas de exploração e fraude. A literacia financeira ajuda o empreendedor a tomar decisões financeiras, neste caso, decisões de financiamento e decisões de investimento (ASIC, 2003).

Dado os resultados significativos, é importante associar a importância de os estudantes se sentirem confiantes tanto com suas finanças pessoais, como com as finanças do novo empreendimento; de tal forma que se a educação financeira é insuficiente na vida pessoal, isto possivelmente acarretará uma gestão financeira ineficaz, levando à redução de novos empreendimentos e possíveis falhas nos negócios (Kotzé & Smit, 2008).

2.4 SÍNTESE DO CAPÍTULO

Este capítulo permitiu explorar a literatura incidente nos temas da intenção empreendedora, da literacia financeira e sua relevância no contexto do desenvolvimento do empreendedorismo.

3 METODOLOGIA

O presente capítulo tem como propósito descrever a metodologia utilizada neste projeto de investigação, em particular, as questões de investigação e modelo adotados. Por fim, é feita uma breve descrição do método aplicado para a recolha de dados.

3.1 PROBLEMÁTICA E QUESTÕES DE INVESTIGAÇÃO

Face aos resultados de Thomas e Subhashree (2020) que concluíram que a maioria dos estudantes de engenharia não possuía uma educação financeira adequada, é oportuno questionar se o nível de literacia dos estudantes de engenharia poderá ser um condicionante à concretização dessa intenção empreendedora.

Este projeto de investigação pretende contribuir para a discussão da temática da literacia financeira em contexto empreendedor, nomeadamente estudar o nível de literacia financeira e intenção empreendedora dos estudantes de Engenharia, bem como identificar os fatores que expliquem eventuais diferenças de educação financeira e intenção empreendedora (género, idade, motivação, influência da família...). Sendo assim, procurar-se-á deste modo responder às seguintes questões de investigação:

- Que fatores influenciam a literacia financeira e a intenção empreendedora de estudantes de engenharia?
- Existe alguma relação entre literacia financeira e intenção empreendedora nos estudantes de engenharia?

De acordo com os objetivos presentes na investigação existem diferentes tipos de pesquisa nomeadamente pesquisas exploratórias, descritivas e explicativas. A estratégia de estudo de caso é mais frequentemente usada em pesquisas explicativas e exploratórias. As técnicas de coleta de dados empregadas podem ser entrevistas, observação, análise documental e questionários; sendo que estas podem ser usadas em combinação (Saunders *et al.*, 2014).

Robson (2002) e Yin (2003) definem o Estudo de Caso como uma estratégia para a investigação de um fenómeno contemporâneo particular dentro de seu contexto de vida real, usando múltiplas fontes de evidência, onde os limites entre o fenómeno e o contexto em estudo não são claramente evidentes.

A presente dissertação optou pela estratégia Estudo de Caso, de caráter explicativo e exploratório, uma vez que se pretende identificar e testar a relação entre os fatores que influenciam a intenção empreendedora e o nível de literacia financeira dos estudantes de licenciatura e mestrado do curso de Engenharia Industrial da Universidade do Minho, tomando como ponto de partida a Teoria do Comportamento Planeado de Ajzen (1991) e de outros estudos referidos na literatura, como Nunes (2017), Rodrigues *et al.* (2012), Vieira e Rodrigues (2012).

3.2 A RECOLHA DOS DADOS

Os questionários podem ser usados para pesquisas descritivas ou explicativas. A pesquisa descritiva permitirá que se identifique e descreva a variabilidade em diferentes fenómenos, enquanto a pesquisa explicativa ou analítica permitirá que se examine e explique as relações entre as variáveis (Saunders *et al.*, 2014).

De acordo com Saunders *et al.* (2014), o desenho de um questionário difere em função de como é administrado, podendo ser dividido em duas tipologias: questionários autoadministrados e questionários administrados pelo entrevistador. Os questionários autoadministrados podem ser disponibilizados aos inquiridos através da Internet, enviados por correio, ou pessoalmente por entrega. Por sua vez, as respostas aos questionários administrados pelo entrevistador são registadas, como uma entrevista. O método de recolha de dados por Questionário possui, como qualquer outro método, vantagens e desvantagens. De acordo com Cohen *et al.* (2013), Rodolphe e Matalon (1997), Pardal (2011) e Tuckman (2000), é possível pontuar como principais vantagens:

- i. credibilidade das respostas;
- ii. assegura o anonimato, garantindo maior sinceridade por parte dos respondentes;
- iii. apresenta um custo relativamente baixo;
- iv. possibilita uma rápida recolha de informação;
- v. permite recolher informação de um elevado número de respondentes em simultâneo;
- vi. possibilidade de colocar um grande número de questões, de forma a verificar a coerência do respondente;
- vii. permite uma fácil leitura e análise dos dados; e,
- viii. quantifica uma diversidade de dados e facilita a análise.

Em contrapartida, ao nível das limitações são apontadas pelos autores as seguintes:

- i. possível existência de dificuldade na interpretação das respostas;
- ii. é difícil saber se os inquiridos estão a responder o que sentem ou se respondem de acordo com o que pensam que são as expectativas do investigador;
- iii. possibilidade de existirem respostas enviesadas;
- iv. possibilidade de uma elevada taxa de não respostas; e,
- v. não é aplicável a toda a população.

Assim, devido ao tempo de inquirição, optou-se por desenvolver um questionário autoadministrado designado por *Intenção Empreendedora & Literacia Financeira 2022*. As questões consideradas tiveram como ponto de partida os questionários desenvolvidos nas investigações de Rodrigues *et al.* (2012), Vieira e Rodrigues (2012) e Nunes (2017).

Para este estudo, são considerados os seguintes fatores: idade, género, curso, ano do curso, família empreendedora, predisposição para o empreendedorismo, atitude empreendedora, intenção empreendedora, fonte de rendimentos, preparação familiar para lidar com o dinheiro, uso de produtos bancários e financeiros e noção de Literacia Financeira.

A composição do questionário baseia-se em quatro tópicos principais, num total de 16 questões (ver Quadro 3). Primeiramente, é abordada a caracterização do respondente com questões como idade, género, curso e ano do curso. Em seguida, são apresentadas questões sobre o tema do empreendedorismo com questões fechadas de histórico de experiência familiar no empreendedorismo, predisposição empreendedora, atitudes para com o empreendedorismo e intenção empreendedora. Adicionalmente, são dispostas questões de fontes de financiamento, preparação familiar para lidar com o dinheiro e utilização de produtos bancários e financeiros. Por fim, são aplicadas questões que incidem na literacia financeira com questões para aferir os conhecimentos financeiros dos estudantes respondentes.

O Quadro 3 a seguir apresenta o resumo das questões aplicadas no Projeto *Intenção Empreendedora & Literacia Financeira 2022*.

Quadro 3: Resumo do questionário Intenção Empreendedora & Literacia Financeira 2022

Questão	Tópico	Descrição	Tipo de Questão
1	Caracterização	Idade	Aberta
2	Caracterização	Género	Escolha Múltipla
3	Caracterização	Curso	Aberta
4	Caracterização	Ano do Curso	Aberta
5	Empreendedorismo	Família empreendedora	Escolha Múltipla
6	Empreendedorismo	Predisposição para o empreendedorismo	Escolha Múltipla
7	Empreendedorismo	Atitude	Escala de Likert
8	Empreendedorismo	Intenção	Diferencial Semântico
9	Base financeira	Fonte de rendimentos	Escolha Múltipla
10	Base financeira	Preparação familiar para lidar com o dinheiro	Escala de Likert
11	Base financeira	Uso de produtos bancários	Escolha Múltipla
12	Base financeira	Uso de produtos financeiros	Escolha Múltipla
13	Literacia Financeira	Noção de juro	Escolha Múltipla
14	Literacia Financeira	Noção de taxa de inflação	Escolha Múltipla
15	Literacia Financeira	Noção de EURIBOR	Escolha Múltipla
16	Literacia Financeira	Noção de TIR	Escolha Múltipla

3.3 SÍNTESE DO CAPÍTULO

Este terceiro capítulo apresentou a problemática e as questões de investigação e o método de recolha de dados. O questionário, do tipo autoadministrado, organiza-se em dezasseis questões, as quais tiveram como ponto de partida os questionários desenvolvidos nas investigações de Rodrigues *et al.* (2012), Vieira e Rodrigues (2012) e Nunes (2017). No próximo capítulo é apresentada a análise e discussão dos principais resultados.

4 ANÁLISE E DISCUSSÃO

O presente capítulo tem como objetivo apresentar o Projeto Intenção Empreendedora & Literacia Financeira 2022 e descrever os principais resultados obtidos da implementação do questionário.

4.1 A AMOSTRA

O questionário do Projeto Intenção Empreendedora & Literacia Financeira 2022 foi implementado junto de estudantes de engenharia da Universidade do Minho na primeira semana de outubro de 2022. A aplicação do questionário decorreu em sala de aula, com os estudantes a serem convidados a participar no estudo, pelo que contou com a colaboração dos docentes responsáveis de duas UC. Por limitações de tempo, não foi possível alargar o estudo, pelo que a amostra resultante é considerada uma amostra de conveniência (Rodolphe & Matalon, 1997). Dos 71 questionários recolhidos, considerou-se que todos eram válidos. Assim, dos 71 estudantes participantes, 56.3% destes são do género feminino e 43.7% do género masculino (ver Quadro 4).

Quadro 4: Frequência do Género

Feminino		Masculino	
n	%	n	%
40	56.3%	31	43.7%

Quanto às idades dos respondentes, estas variam entre os 17 e os 39 anos (amplitude igual a 22) com uma média igual a 20 anos e um desvio padrão igual a 3 anos (ver Quadro 5).

Quadro 5: Análise descritiva da Idade

	Média	Moda	Mediana	Máximo	Mínimo	Desvio Padrão	Amplitude
Feminino	19	18	18	27	17	2	10
Masculino	21	18	20	39	17	4	22
Total	20	18	18	39	17	3	22

Além disso, do número total (71) de estudantes que participaram, 85,9% têm idade entre 17 e 21 anos (ver Figura 7).

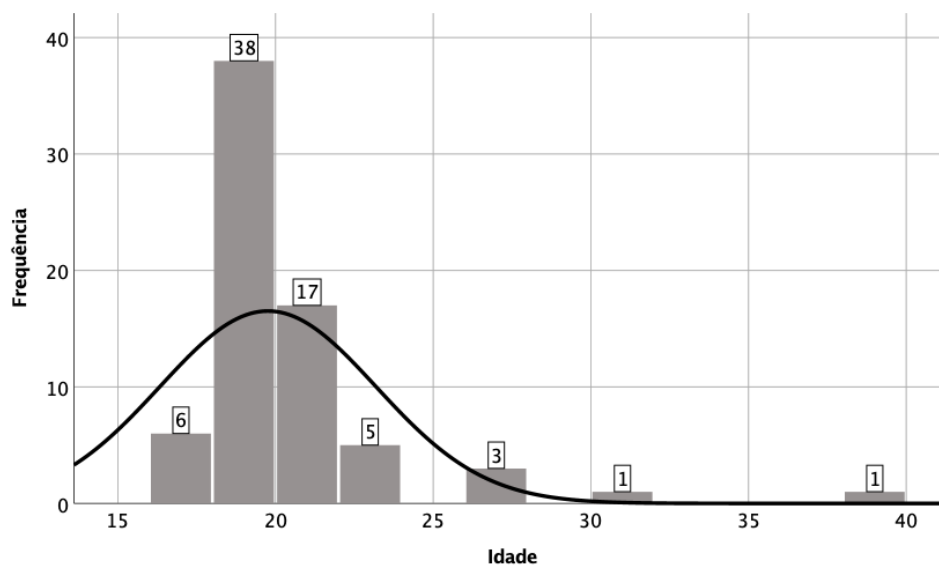


Figura 7: Idade dos respondentes

Os respondentes dividem-se entre estudantes de licenciatura (Licenciatura em Engenharia e Gestão Industrial) (67,6%) e estudantes de mestrado de especialização (Mestrado em Engenharia e Gestão de Operações) (32,4%) (Ver Quadro 6).

Quadro 6: Caracterização dos respondentes por Género

Característica		Género				Total	
		Feminino		Masculino			
		n	%	n	%	n	%
Curso	Engenharia e Gestão de Operações	10	25,0%	13	41,9%	23	32,4%
	Engenharia e Gestão Industrial	30	75,0%	18	58,1%	48	67,6%
	Total	40	100,0%	31	100,0%	71	100,0%
Ano	1º ano	29	72,5%	17	54,8%	46	64,8%
	3º ano	1	2,5%	1	3,2%	2	2,8%
	4º ano	10	25,0%	13	41,9%	23	32,4%
	Total	40	100,0%	31	100,0%	71	100,0%
Tipo de Estudante	Licenciatura	30	75,0%	18	58,1%	48	67,6%
	Mestrado	10	25,0%	13	41,9%	23	32,4%
	Total	40	100,0%	31	100,0%	71	100,0%

4.2 A FAMÍLIA EMPREENDEDORA E A VONTADE DE EMPREENDER

O estudo inicia com a avaliação do comportamento empreendedor dos familiares, bem como a percepção sobre empreender por parte dos estudantes inquiridos. Face a este enquadramento, os estudantes foram abordados com a seguinte questão “*Cresceu numa família empreendedora, i.e., tem pai e/ou mãe com negócio próprio?*” (5). Esta questão fechada de Vieira e Rodrigues (2012) e Nunes (2017) apresentou as seguintes possibilidades de resposta ao inquirido:

- a) “*Sim, o negócio ainda está ativo*”;
- b) “*Sim, o negócio ainda funcionou pelo menos até há 5 anos atrás*”;
- c) “*Sim, mas o negócio funcionou há mais de 5 anos*”;
- d) “*Não, os meus pais nunca foram empreendedores*”.

Dos 71 estudantes, 54,93% admitiram que os pais nunca foram empreendedores, 39,44% afirmaram que “*sim, o negócio ainda está ativo*”, 2,82% “*...há mais de cinco anos*” e 2,82% responderam que o negócio “*ainda funcionou pelo menos até há cinco anos atrás*”.

Baseado nas respostas, foram criadas duas variáveis que medem o empreendedorismo dos pais codificando o “*sim*” como 1-sim; e o “*não*” como 0-não (Vieira & Rodrigues, 2012). Concluiu-se assim que 45,07% admitiram ter pai ou mãe empreendedor, perfazendo dessa forma, uma percentagem significativa de pais empreendedores (ver Figura 8).

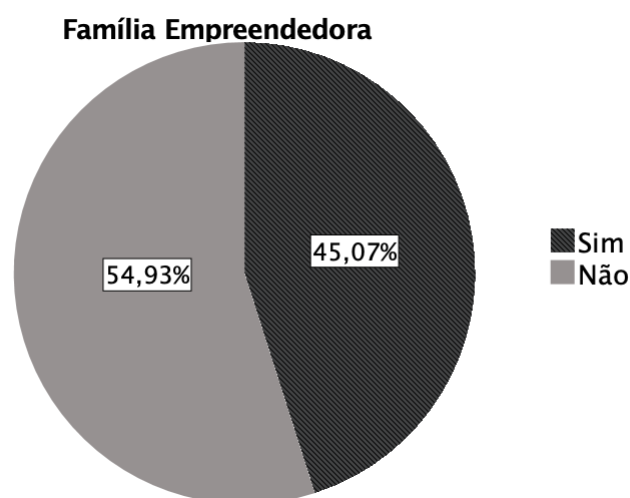


Figura 8: Família Empreendedora

Através da análise do género, constata-se que são os estudantes do género masculino os que mais possuem pais empreendedores, com 48,4% de afirmações positivas (soma das afirmações a, b e c), enquanto no género feminino são 42,5% (ver Quadro 7).

Quadro 7: Família Empreendedora por Género

5. Cresceu numa família empreendedora, i.e., tem pai e/ou mãe com negócio próprio?	Género				Total	
	Masculino		Feminino			
	n	%	n	%	n	%
a. Sim, o negócio ainda está ativo	13	41.9%	15	37.5%	28	39.4%
b. Sim, o negócio ainda funcionou pelo menos até há 5 anos	2	6.5%	0	0%	2	2.8%
c. Sim, mas o negócio funcionou há mais de 5 anos	0	0.0%	2	5.0%	2	2.8%
d. Não, os meus pais nunca foram empreendedores	16	51.6%	23	57.5%	39	54.9%
Total	31	100%	31	100%	71	100%

Pode-se ainda verificar, através do Quadro 8, que 52,1% dos estudantes da Licenciatura afirmam que pais que possuem ou já possuíram um negócio próprio (soma das afirmações “a. Sim, o negócio ainda está ativo”, “Sim, o negócio ainda funcionou pelo menos até há 5 anos” e “Sim, mas o negócio funcionou há mais de 5 anos”), em comparação com 69,6% dos estudantes do Mestrado afirmam que os seus pais nunca empreenderam.

Quadro 8: Família Empreendedora por Tipo de Estudante

5. Cresceu numa família empreendedora, i.e., tem pai e/ou mãe com negócio próprio?	Tipo de Estudante				Total	
	Licenciatura		Mestrado			
	n	%	n	%	n	%
a. Sim, o negócio ainda está ativo	23	47.9%	5	21.7%	28	39.4%
b. Sim, o negócio ainda funcionou pelo menos até há 5 anos	1	2.1%	1	4.3%	2	2.8%
c. Sim, mas o negócio funcionou há mais de 5 anos	1	2.1%	1	4.3%	2	2.8%
d. Não, os meus pais nunca foram empreendedores	23	47.9%	16	69.6%	39	54.9%
Total	48	100%	23	100%	71	100%

Para analisar a predisposição de iniciar o próprio negócio por parte de cada respondente, incluiu-se a seguinte questão: “Alguma vez ponderou seriamente iniciar o seu próprio negócio?” (6), elaborada com base em Vieira e Rodrigues (2012) e Nunes (2017), contendo 5 opções de resposta:

- a) *Nunca;*
- b) *Sim, mas abandonei a ideia;*
- c) *Sim, e estou determinado a criar meu próprio negócio;*
- d) *Sim, já sou o meu próprio patrão;*
- e) *Sim, já fui o meu próprio patrão, mas atualmente não sou*

Nesta questão, 54,9% dos respondentes relataram que “*sim, e estou determinado a criar meu próprio negócio*”, 23,9% respondeu “*nunca*”, 16,9% afirmou que “*sim, mas abandonei a ideia*” e 4,2% afirmou “*Sim, já sou o meu próprio patrão*”.

Relativamente ao género, 55% dos estudantes do género masculino e 54,8% do género feminino afirmaram que “*sim, e estou determinado a criar meu próprio negócio*”; em contrapartida os homens apresentam uma maior taxa de resposta “*nunca*” (30,0%) comparado às mulheres (16,1%), enquanto as mulheres relatam maior desistência da ideia de empreender (22,6%) comparadas aos homens (12,5%). Ainda face ao género masculino, verifica-se que 2,5% dos respondentes já iniciaram o seu próprio negócio (“*Sim, já sou o meu próprio patrão*”), juntamente com 6,5% do género feminino.

Comparando as taxas de respostas, verifica-se que são os estudantes do género feminino que apresentam uma maior predisposição empreendedora, uma vez que 83,9% responderam positivamente a esta questão contra os 70% dos estudantes do género masculino (soma das respostas cotadas com “*b. Sim, mas abandonei a ideia*”, “*c. Sim, e estou determinado a criar meu próprio negócio*”, “*d. Sim, já sou o meu próprio patrão*”, “*e. Sim, já fui o meu próprio patrão, mas atualmente não sou*”) (ver Quadro 9).

Quadro 9: Predisposição Empreendedora por Género

6. Alguma vez ponderou iniciar o seu próprio negócio?	Género				Total	
	Masculino		Feminino		n	%
	n	%	n	%		
a. Nunca	12	30.0%	5	16.1%	17	23.9%
b. Sim, mas abandonei a ideia	5	12.5%	7	22.6%	12	16.9%
c. Sim, e estou determinado a criar meu próprio negócio	22	55.0%	17	54.8%	39	54.9%
d. Sim, já sou o meu próprio patrão	1	2.5%	2	6.5%	3	4.2%
e. Sim, já fui o meu próprio patrão, mas atualmente não sou	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Total	40	100%	31	100%	71	100%

Ao analisar as repostas por estudantes de Licenciatura ou Mestrado, verificou-se que 29,2% dos estudantes de Licenciatura e 13% dos estudantes de Mestrado nunca pensaram em criar seu próprio negócio. Ao passo que, 56,3% respondentes de Licenciatura e 52,2% de Mestrado afirmaram “*Sim, e estou determinado a criar meu próprio negócio*”.

No que diz respeito a predisposição dos estudantes de Licenciatura e Mestrado, ambas as tipologias apresentam resultados positivos sendo os estudantes de Mestrado com maior predisposição empreendedora (87%) quando comparados aos estudantes de Licenciatura (70%) (ver Quadro 10).

Quadro 10: Predisposição Empreendedora por Tipo de Estudante

6. Alguma vez ponderou iniciar o seu próprio negócio?	Tipo de Estudante				Total	
	Licenciatura		Mestrado		n	%
	n	%	n	%		
a. Nunca	14	29.2%	3	13.0%	17	23.9%
b. Sim, mas abandonei a ideia	6	12.5%	6	26.1%	12	16.9%
c. Sim, e estou determinado a criar meu próprio negócio	27	56.3%	12	52.2%	39	54.9%
d. Sim, já sou o meu próprio patrão	1	2.1%	2	8.7%	3	4.2%
e. Sim, já fui o meu próprio patrão, mas atualmente não sou	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Total	48	100%	23	100%	71	100%

Posteriormente, foi criada uma nova variável codificando as respostas “*sim,...*” como 1- “sim”; e as respostas “*não*” como 0 -“não” (Vieira & Rodrigues, 2012). Esta nova variável foi designada por “*vontade de empreender*” e indica uma resposta positiva em relação à criação do próprio negócio com um total igual a 76,06% (soma de respostas “*sim*”) (ver Figura 9).

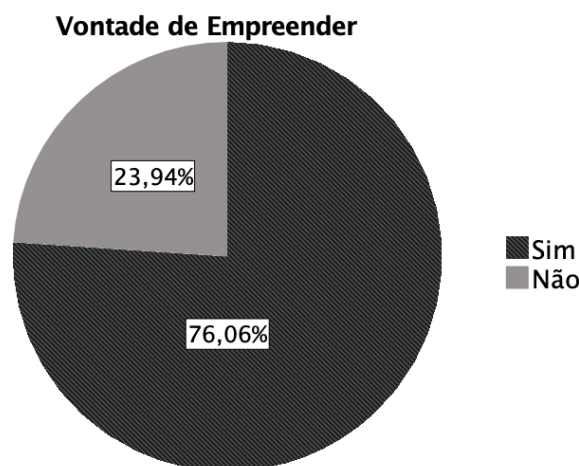


Figura 9: Vontade de Empreender

4.3 ATITUDE PARA COM O EMPREENDEDORISMO

No que diz respeito à atitude para com o empreendedorismo foi pedido a cada inquirido que indicasse o seu nível de concordância (escala de Likert de 5 níveis de 1- “*Discordo totalmente*” a 5 “*Concordo totalmente*”) com nove afirmações de Vieira e Rodrigues (2012):

- 7.1 *Eu prefiro ser o meu próprio patrão a ter um emprego seguro;*
- 7.2 *Apenas posso fazer bom dinheiro se for o meu próprio patrão;*
- 7.3 *Eu prefiro constituir uma nova empresa a ser o gestor de uma já existente;*
- 7.4 *Os bancos não dão facilmente crédito para o início de empresas;*
- 7.5 *A legislação é adversa à gestão de uma empresa;*
- 7.6 *É difícil encontrar uma ideia para um negócio que não tenha ainda sido identificada;*
- 7.7 *Os empreendedores têm uma imagem positiva na sociedade;*
- 7.8 *Existe consultadoria qualificada e serviços de apoio a empresas novas;*
- 7.9 *A atmosfera criativa da universidade inspira o desenvolvimento de ideias para novos negócios.*

No geral, a atitude com que os jovens estudantes encaram o empreendedorismo é positiva como é possível visualizar através do Quadro 11.

Quadro 11: Atitude para com o empreendedorismo

7. Assinale o seu grau de concordância com as seguintes afirmações	Discordo Totalmente	Discordo	Não Concordo nem discordo	Concordo	Concordo Totalmente
7.1 Eu prefiro ser o meu próprio patrão a ter um emprego seguro	4.2%	23.9%	23.9%	42.3%	5.6%
7.2 Apenas posso fazer bom dinheiro se for o meu próprio patrão	32.4%	45.1%	15.5%	5.6%	1.4%
7.3 Eu prefiro constituir uma nova empresa a ser o gestor de uma já existente	2.8%	35.2%	40.8%	18.3%	2.8%
7.4 Os bancos não dão facilmente crédito para o início de empresas	0.0%	9.9%	39.4%	43.7%	7.0%
7.5 A legislação é adversa à gestão de uma empresa	0.0%	8.8%	54.4%	32.4%	4.4%
7.6 É difícil encontrar uma ideia para um negócio que não tenha ainda sido identificada	5.6%	18.3%	9.9%	53.5%	12.7%
7.7 Os empreendedores têm uma imagem positiva na sociedade	0.0%	5.7%	22.9%	48.6%	22.9%
7.8 Existe consultadoria qualificada e serviços de apoio a empresas novas	1.4%	8.6%	44.3%	37.1%	8.6%
7.9 A atmosfera criativa da universidade inspira o desenvolvimento de ideias para novos negócios	4.2%	7.0%	16.9%	45.1%	26.8%

Conclui-se assim que, no que diz respeito à atitude para com o empreendedorismo:

- 47,9% dos respondentes reconhecem positivamente (soma das respostas cotadas com 4- “*Concordo*” e 5- “*Concordo totalmente*”) que ser empreendedor implica mais vantagens do que desvantagens e 23,9% mostram-se neutro (7.1);
- A atmosfera criativa da universidade inspira o desenvolvimento de ideias para novos negócios (afirmação 7.9) por 71,9% dos estudantes;
- 71,5% dos estudantes admitem que os empreendedores têm uma imagem positiva na sociedade (7.7);
- 77,5% discordam (soma das respostas cotadas com 1- “*Discordo totalmente*” e 2- “*Discordo*”) que apenas podem fazer bom dinheiro através do negócio próprio (7.2)

4.4 INTENÇÃO EMPREENDEDORA

Tendo por base os estudos de Vieira *et al.* (2018), Vieira (2021) e Nunes (2017), utilizou-se uma escala semântica de três afirmações com sete níveis de resposta para perceber a intenção empreendedora dos estudantes como opção de carreira. Assim, a cada respondente foi pedido que escolhesse dentre a seleção de um dos 7 níveis de resposta em cada afirmação:

8.1 “Se tivesse que escolher entre ter o seu próprio negócio e ser contratado por alguém, o que é que preferia?” (de -3 “Preferia ser contratado por alguém” a +3 “Preferia ter o meu próprio negócio”);

8.2 “Qual é a probabilidade de se dedicar a uma carreira como trabalhador por conta própria?” (de -3 “Pouco provável” a +3 “Muito provável”);

8.3 “Qual é a probabilidade de se dedicar a desempenhar um cargo numa organização?” (de -3 “Pouco provável” a +3 “Muito provável”).

Face à primeira afirmação, “*8.1 Se tivesse que escolher entre ter o seu próprio negócio e ser contratado por alguém, o que é que preferia?*” 81,6% dos estudantes indicaram uma forte probabilidade de criarem seu próprio negócio (soma das respostas +1, +2 e +3), 5,6% são neutros e 12,6% indicaram uma forte probabilidade de serem contratados por outrem (soma das respostas -1, -2 e -3).

Na segunda afirmação, “*8.2 Qual é a probabilidade de se dedicar a uma carreira como trabalhador por conta própria?*”, 77,4% dos estudantes indicaram grande probabilidade de empreender (soma das respostas +1, +2 e +3), 8,5% são neutros e 14% responderam que empreender seria uma alternativa pouco provável (soma das respostas -1, -2 e -3).

Por último, na terceira afirmação, “*8.3 Qual é a probabilidade de dedicar a desempenhar um cargo numa organização?*”, 85,9% dos estudantes responderam de provável a muito provável (soma das respostas +1, +2 e +3) trabalharem por conta de outrem, 9,9% são neutros e apenas 4,2% responderam no sentido ser pouco provável não possuírem um cargo numa organização (soma das respostas -1,-2 e -3).

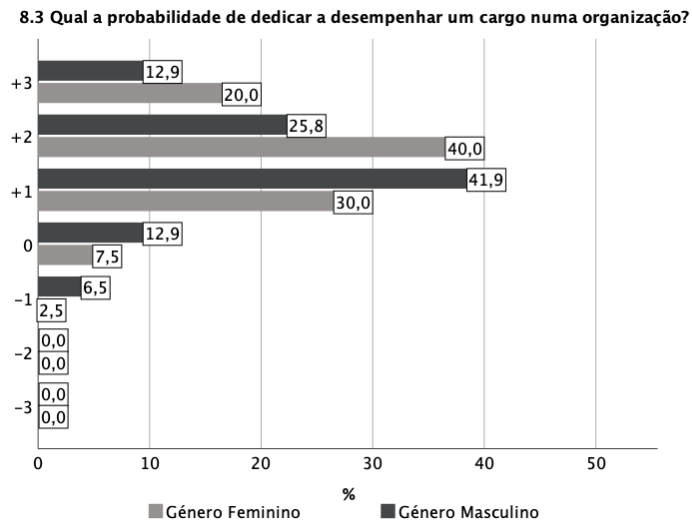
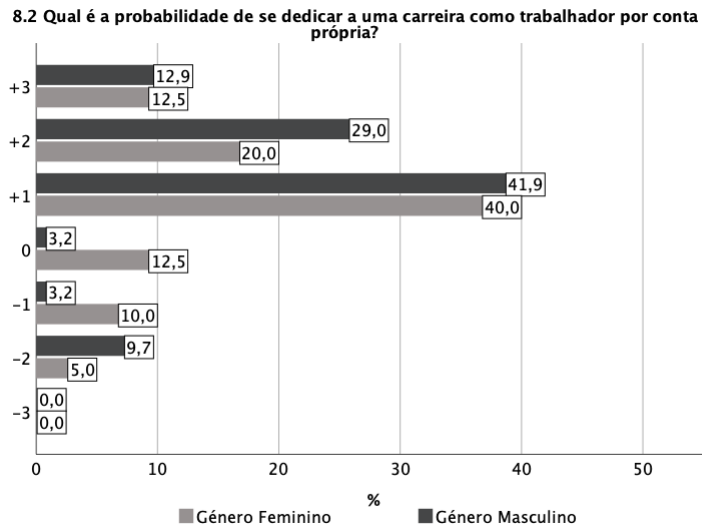
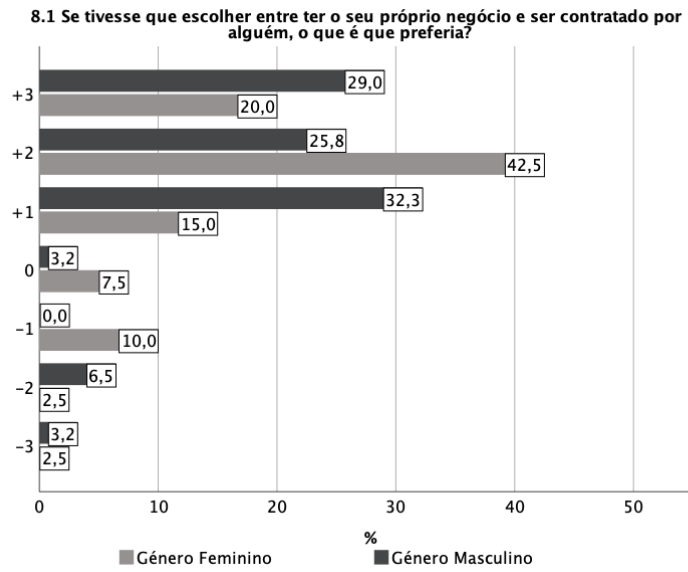
Os resultados podem ser vistos com mais detalhes no Quadro 12: Intenção Empreendedora como opção de carreira.

Quadro 12: Intenção Empreendedora como opção de carreira

8. Intenção Empreendedora								
	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	Total
8.1 Se tivesse que escolher entre ter o seu próprio negócio e ser contratado por alguém, o que é que preferia? (-3 – “Preferia ser contratado por alguém” a +3 – “Preferia ter o meu próprio negócio”)	2.8%	4.2%	5.6%	5.6%	22.5%	35.2%	23.9%	100%
8.2 Qual é a probabilidade de se dedicar a uma carreira como trabalhador por conta própria? (de -3 “Pouco provável” a +3 “Muito provável”)	0.0%	7.0%	7.0%	8.5%	40.8%	23.9%	12.7%	100%
8.3 Qual é a probabilidade de dedicar a desempenhar um cargo numa organização? (de -3 “Pouco provável” a +3 “Muito provável”)	0.0%	0.0%	4.2%	9.9%	35.2%	33.8%	16.9%	100%

Ao analisar a distribuição das respostas por género, é possível verificar diferenças nas respostas das três afirmações, com maior discrepância nos resultados da terceira afirmação, os inquiridos indicaram que a probabilidade de os estudantes do género feminino desempenharem um cargo numa organização (90%) é superior à do género masculino (80,6%) (ver Figura 10).

Figura 10: Intenção Empreendedora por género



Conclui-se sobre a intenção empreendedora que:

- Entre 81,6% e 77,4% dos estudantes indicaram uma forte probabilidade de criarem seu próprio negócio (afirmação 8.1) e empreender (afirmação 8.2);
- No entanto, para 85,9% dos estudantes é muito provável que desempenhem um cargo numa empresa de outrem (afirmação 8.3), sendo esta afirmação observada em 90% dos inquiridos do género feminino e 80,6% do género masculino;
- É importante salientar que apesar de os resultados obtidos parecerem contraditórios, podem ser justificados pelo facto de os estudantes terem a consciência que os recursos financeiros podem ser uma barreira à entrada para iniciarem o seu próprio negócio (50,7% concordam com “7.4 *Os bancos não dão facilmente crédito para o início de empresas*”).

Ao analisar as possíveis relações de dependência, com base nos testes do Qui-quadrado, conclui-se que:

- Há uma associação entre a intenção de ter o seu próprio negócio (8.1) e a predisposição empreendedora ($\chi^2 (18) = 38,060, p < 0,004$) (6);
- A intenção de se dedicar a uma carreira como trabalhador por conta própria (8.2) depende da predisposição empreendedora ($\chi^2 (15) = 42,095, p < 0,000$) (6);

Estes resultados são interessantes e corroboram os estudos de Nunes (2017) e de Vieira (2021), dado que uma relação de dependência entre a predisposição empreendedora e a intenção de empreender, valida a intenção, ou seja, para os estudantes que queiram empreender, numa oportunidade, o farão.

Apesar de a literatura apontar que o contacto com a empresa familiar pode predispor as intenções empreendedoras dos filhos (Laspita *et al.*, 2012), para essa amostra não se observou relações de dependência.

- Se a atitude face ao empreendedorismo for favorável, a probabilidade de o indivíduo se comportar de forma empreendedora é maior, no seguimento do estudo definido por Ajzen (1991), que enunciou que se a atitude para com uma determinada ação for favorável, a probabilidade de agir em conformidade é maior. Face aos testes com a atitude empreendedora, observou-se que a probabilidade de se dedicar a uma carreira como trabalhador por conta própria (8.2) depende da existência de consultadoria qualificada e de serviços de apoio a empresas novas ($\chi^2 (20) = 36,415, p < 0,014$) (7.8).

- Para a amostra deste estudo, não foi observada dependência entre o gênero e a intenção empreendedora.

4.5 FONTES DE FINANCIAMENTO

Para além das questões de enquadramento, também foi colocada aos estudantes uma questão acerca das suas fontes de financiamento (Rodrigues *et al.*, 2012). Foi solicitado a cada respondente que indicasse uma ou mais das três opções de financiamento apresentadas:

- Pais ou familiares;*
- Trabalho em part-time;*
- Trabalho em full-time.*

A partir do Quadro 13 é possível ressaltar que:

- 73.2% dos alunos afirmam ser financiados exclusivamente pelos pais;
- 7.0% tem a fonte exclusiva de financiamento por trabalho em *full-time*,
- 8.5% têm o trabalho em *part-time* como fonte exclusiva de financiamento,
- 7.0% dos respondentes têm duas fontes de financiamento: financiamento dos pais e trabalho em *part-time*.

Quadro 13: Fontes de Financiamento

9. Indique a(s) sua(s) principal(is) fonte(s) de financiamento?						n	%	
Pais ou familiares	Não	Part-time	Não	Full-time	Não	0	0.0%	
			Sim	Full-time	Sim	5	7.0%	
		Sim	Part-time	Não	Full-time	Não	6	8.5%
				Sim	Full-time	Sim	0	0.0%
	Sim	Part-time	Não	Full-time	Não	52	73.2%	
			Sim	Full-time	Sim	0	0.0%	
		Sim	Part-time	Não	Full-time	Não	5	7.0%
				Sim	Full-time	Sim	0	0.0%
Não responderam						3	4.3%	
Total						71	100%	

4.6 PREPARAÇÃO FAMILIAR PARA LIDAR COM O DINHEIRO

No que diz respeito à preparação familiar para lidar com o dinheiro, foi pedido a cada inquirido que indicasse o seu nível de concordância (escala de Likert de 5 níveis de 1- “*Discordo totalmente*” a 5 “*Concordo totalmente*”) com oito afirmações de (Rodrigues *et al.*, 2012):

10.1 Os meus pais ensinaram-me a lidar com o dinheiro;

10.2 Os meus pais falaram-me de orçamentos;

10.3 Os meus pais ajudaram-me a gerir o meu dinheiro;

10.4 Os meus pais ajudaram-me a poupar;

10.5 Os meus pais preocupam-se frequentemente com dinheiro;

10.6 Os meus pais estão frequentemente com dívidas (de crédito habitação ou compra de automóvel);

10.7 Os meus pais evitaram falar de dinheiro comigo;

10.8 Eu raramente vi os meus pais pagarem as suas contas.

Os jovens estudantes têm uma experiência positiva com familiares no que diz respeito ao comportamento com o dinheiro, como é possível visualizar através do Quadro 14.

Quadro 14: Preparação familiar para lidar com dinheiro

10. Assinale o seu grau de concordância com as seguintes afirmações	Discordo Totalmente	Discordo	Não Concordo nem discordo	Concordo	Concordo Totalmente
10.1 Os meus pais ensinaram-me a lidar com o dinheiro	1.4%	8.5%	2.8%	36.6%	50.7%
10.2 Os meus pais falaram-me de orçamentos	4.2%	9.9%	15.5%	39.4%	31.0%
10.3 Os meus pais ajudaram-me a gerir o meu dinheiro	0.0%	10.0%	11.4%	40.0%	38.6%
10.4 Os meus pais ajudaram-me a poupar	1.4%	7.1%	7.1%	34.3%	50.0%
10.5 Os meus pais preocupam-se frequentemente com dinheiro	0.0%	4.2%	15.5%	45.1%	35.2%
10.6 Os meus pais estão frequentemente com dívidas (de crédito habitação ou compra de automóvel)	63.4%	18.3%	11.3%	4.2%	2.8%
10.7 Os meus pais evitaram falar de dinheiro comigo	57.7%	19.7%	12.7%	8.5%	1.4%
10.8 Eu raramente vi os meus pais pagarem as suas contas	70.4%	11.3%	12.7%	1.4%	4.2%

Conclui-se assim que, no que diz respeito à preparação familiar para lidar com o dinheiro:

- 81,7% dos estudantes discordam que “10.6 os meus pais estão frequentemente com dívidas (de crédito habitação ou compra de automóvel)”, “10.7 evitaram falar de dinheiro” (77,4%) ou que “10.8 raramente os viram pagarem as suas contas” (81,7%) (soma das respostas cotadas com 1-“Discordo” e 2-“Discordo totalmente”);
- 78,6% dos estudantes obtiveram ajuda dos pais a gerir o próprio dinheiro (afirmação 10.3);
- 87,3% dos estudantes admitem que os seus pais lhe ensinaram a lidar com o dinheiro (10.1).

4.7 PRODUTOS BANCÁRIOS E PRODUTOS FINANCEIROS

Também foi perguntado aos estudantes sobre os produtos e serviços financeiros de sua posse (de uma lista de oito produtos financeiros). Os estudantes foram abordados com a seguinte questão “Que produtos ou serviços bancários utiliza regularmente?” Esta questão fechada de Vieira e Rodrigues (2012) apresentou as seguintes possibilidades de resposta ao inquirido:

- a) “Depósitos (depósitos à ordem e/ou depósitos a prazo)”;
- b) “Créditos (crédito à habitação e/ou crédito ao consumo)”;
- c) “Cartões de pagamento (cartão de débito (multibanco) e/ou cartão de crédito)”;

d) “Serviços de Homebanking”.

Da mesma forma, a questão “Em que produtos financeiros investe regularmente?” Vieira e Rodrigues (2012) apresenta as opções a seguir:

- a) “Bolsa e mercados (ações e/ou obrigações)”;
- b) “Fundos de investimento”;
- c) “Produtos para a reforma (Planos de poupança reforma e/ou fundos de pensões)”;
- d) “Seguros financeiros (seguros de vida)”.

Através da análise da Figura 11, identificou-se o termo “Cartões de pagamento (cartão de débito (multibanco) e/ou cartão de crédito)” como o principal produto financeiro citado por 54 (76,05%) respondentes, seguido de “Depósitos (depósitos à ordem e/ou depósitos a prazo)” 33 (46,47%), “Seguros financeiros (seguros de vida)” 17 (23,94%), “Bolsa e mercados (ações e/ou obrigações)” 15 (21,12%), “Fundos de investimento” 14 (19,71%), “Produtos para a reforma (Planos de poupança reforma e/ou fundos de pensões)” 10 (14,08%) e “Serviços de Homebanking” 6 (8,45%). Por último, o produto “Créditos (crédito à habitação e/ou crédito ao consumo)” foi o único não citado.

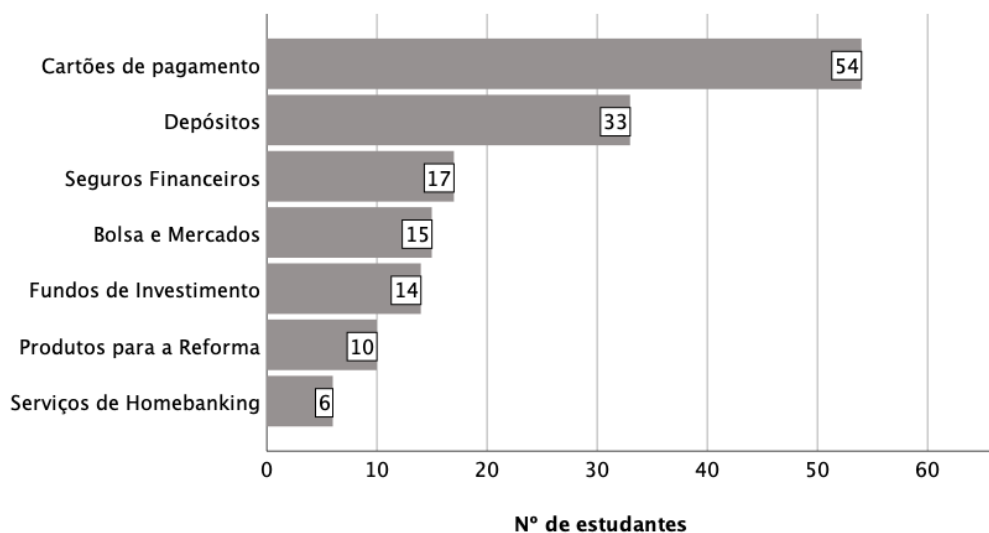


Figura 11: Produtos e Serviços Financeiros

No que diz respeito ao género, observou-se que o produto “Cartões de pagamento (cartão de débito (multibanco) e/ou cartão de crédito)” é o mais utilizado em ambos os géneros, sendo citado 34 vezes pelo género feminino (85%) e 20 (64,5%) pelo género masculino. Além disso, para o género masculino

prevaleceram os produtos “Depósitos (depósitos à ordem e/ou depósitos a prazo)” 18 (58,1%) e “Serviços de Homebanking” 4 (12,9%). Os resultados podem ser vistos em mais detalhes no Quadro 15.

Quadro 15: Produtos e Serviços Financeiros adquiridos

11. Que produtos ou serviços bancários utiliza regularmente?		Feminino		Masculino	
		n	%	n	%
a) Depósitos (depósitos à ordem e/ou depósitos a prazo)	Não	25	62.5%	13	41.9%
	Sim	15	37.5%	18	58.1%
b) Créditos (crédito à habitação e/ou crédito ao consumo)	Não	40	100%	31	100%
	Sim	0	0.0%	0	0.0%
c) Cartões de pagamento (cartão de débito (multibanco) e/ou cartão de crédito)	Não	6	15.0%	11	35.5%
	Sim	34	85.0%	20	64.5%
d) Serviços de <i>Homebanking</i>	Não	38	95.0%	27	87.1%
	Sim	2	5.0%	4	12.9%

Face a estas questões, os resultados também mostram que os estudantes de ambos os géneros investem em produtos financeiros de uma forma distribuída, sendo o produto de maior posse “Seguros financeiros (seguros de vida)” citado por 25% dos respondentes do género feminino e 22,6% dos respondentes do género masculino, seguido por “Bolsa e mercados (ações e/ou obrigações)” citado por 20% dos respondentes do género feminino e 22,6% dos respondentes do género masculino e por “Fundos de investimento” citado por 17,5% dos respondentes do género feminino e 22,6% dos respondentes do género masculino (ver Quadro 16).

Quadro 16: Produtos Financeiros investidos

12. Em que produtos financeiros investe regularmente?		Feminino		Masculino	
		n	%	n	%
a) Bolsa e mercados (ações e/ou obrigações)	Não	32	80.0%	24	77.4%
	Sim	8	20.0%	7	22.6%
b) Fundos de investimento	Não	33	82.5%	24	77.4%
	Sim	7	17.5%	7	22.6%
c) Produtos para a reforma (Planos de poupança reforma e/ou fundos de pensões)	Não	35	87.5%	26	83.9%
	Sim	5	12.5%	5	16.1%
d) Seguros financeiros (seguros de vida)	Não	30	75.0%	24	77.4%
	Sim	10	25.0%	7	22.6%

Conclui-se assim que, sobre os produtos e serviços financeiros adquiridos pelos estudantes:

- Os “*Cartões de pagamento (cartão de débito (multibanco) e/ou cartão de crédito)*” e os “*Depósitos (depósitos à ordem e/ou depósitos a prazo)*” são os principais produtos financeiros citados por 76,05% e 46,47% dos estudantes, respectivamente;
- Nenhum estudante desta amostra afirmou ter posse de “*Créditos (crédito à habitação e/ou crédito ao consumo)*”;
- Dentre os dois produtos financeiros mais utilizados, “*Cartões de pagamento (cartão de débito (multibanco) e/ou cartão de crédito)*” é o mais utilizado pelo género feminino (85%) quando comparado ao género masculino (64,5%), enquanto o género masculino demonstra ter mais posse dos “*Depósitos (depósitos à ordem e/ou depósitos a prazo)*” (58,1%) quando comparados ao género feminino (37,5%);
- Ambos os géneros investem em produtos financeiros de uma forma distribuída, sendo o produto financeiro “*Seguros financeiros (seguros de vida)*” mais citado pelos estudantes, que são do género feminino (25%).

4.8 LITERACIA FINANCEIRA

No que diz respeito às noções de literacia financeira, foi pedido a cada estudante que respondesse a quatro questões adaptadas do estudo de Rodrigues *et al.* (2012). Cada questão tinha quatro opções de resposta, sendo uma opção correta, duas opções erradas e uma opção "não sei", e abordava as categorias a seguir:

13. *Noção de juro;*

14. *Noção de taxa de inflação;*

15. *Noção de EURIBOR;*

16. *Noção de TIR.*

A Figura 12 representa a percentagem de respostas corretas e erradas por cada categoria dentro do contexto do conhecimento financeiro. É possível observar, no geral, que os estudantes apresentam melhores noções de juro (69,01%) e taxa interna de rentabilidade (63,38%). No entanto, obtiveram maior dificuldade ao responder às questões de noção da taxa de inflação (47,89%) e de EURIBOR (23,35%).

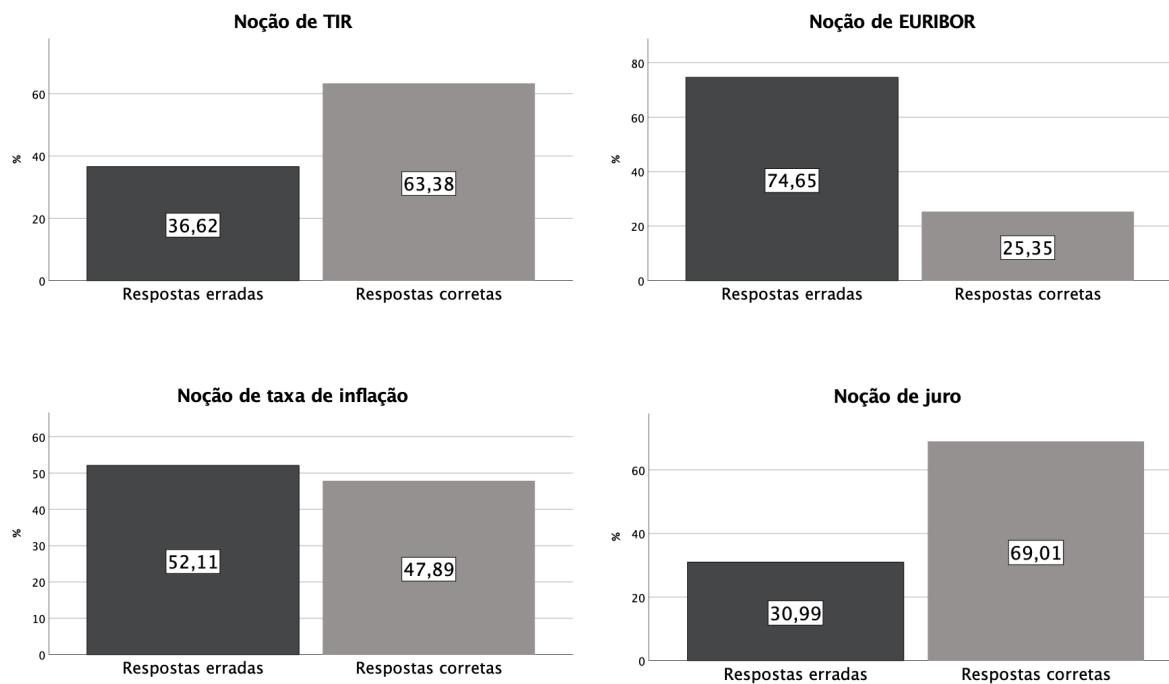


Figura 12: Percentagem de Respostas corretas

Ao analisar o total de acertos, obtém-se uma média de 2,06 acertos, com máximo de 4 (8,5%) e mínimo de 0 (5,6%). Por conseguinte, optou-se por criar uma variável denominada "*conhecimento financeiro*" com base no número de respostas corretas por respondente 1 - "*nível baixo – uma resposta*", 2 - "*nível médio - duas ou três respostas corretas*" e 3 - "*nível alto - quatro respostas*", baseada no estudo de Rodrigues *et al.* (2012).

O nível de conhecimento financeiro para essa amostra é caracterizado como 32,4% de nível baixo, 8,5% de nível alto e 59,2% de nível médio. É possível observar que 82,6% dos inquiridos de nível baixo são do primeiro ano, o nível médio alto está dividido maioritariamente entre o primeiro ano e o quarto ano (ver Quadro 17).

Quadro 17: Nível de conhecimento Financeiro por Ano de curso

		1	3	4
Conhecimento Financeiro	Baixo	82.6%	0.0%	17.4%
	Alto	50.0%	0.0%	50.0%
	Médio	57.1%	4.8%	38.1%

A Figura 13 ilustra que 78,39% dos estudantes do género masculino apresentaram conhecimento financeiro de nível médio-alto (somatória dos dois níveis), sendo, por sua vez, observado em menor quantidade (53,09%) no género feminino. Além de ressaltar a discrepância de alto nível de conhecimento financeiro (51,77%) no género masculino e apenas 11,99% no género feminino. Este resultado corrobora com as pesquisas anteriores que identificaram as mulheres como um dos grupos que têm níveis mais baixos de literacia financeira do que os seus colegas homens (Lusardi & Mitchell, 2014; Agnew & Harrison, 2015). No entanto, para a amostra deste estudo, não foi observada dependência entre este o género e o nível de conhecimento financeiro.

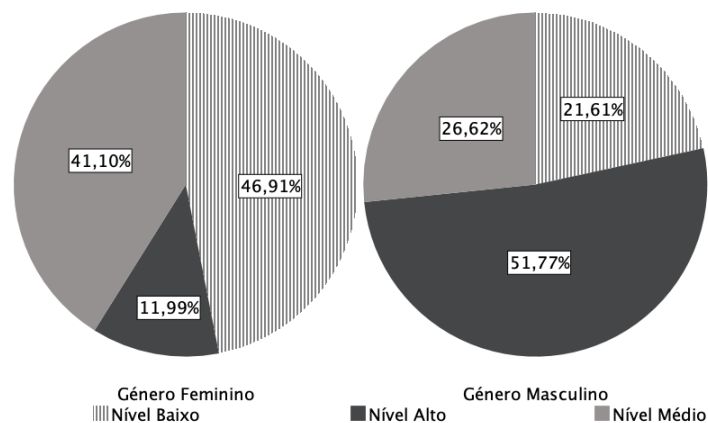


Figura 13: Nível de conhecimento Financeiro por género

Da mesma forma, a Figura 14 ilustra que 83,51% dos estudantes do curso do mestrado apresentaram noções conhecimento de nível médio-alto (somatória dos dois níveis), sendo, por sua vez, observado em menor quantidade (57,54%) no curso da licenciatura. Observou-se também que 47,40% dos estudantes do mestrado possuem nível alto de conhecimento enquanto na licenciatura deu-se em 25,71%.

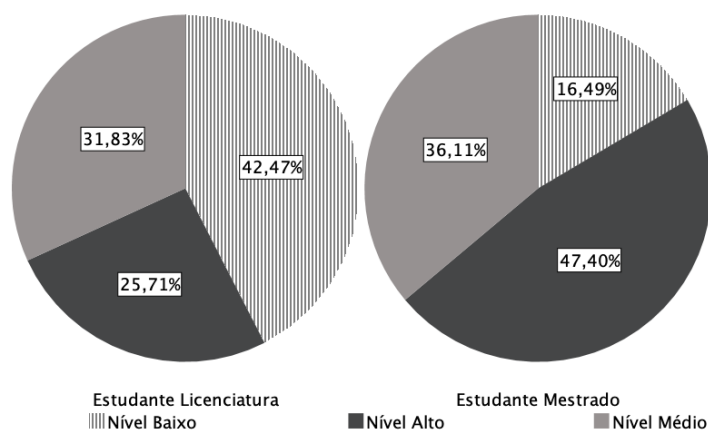


Figura 14: Nível de conhecimento Financeiro por tipo de curso

A Figura 15 ilustra a distribuição do nível de conhecimento financeiro em função da variável “família empreendedora” (Rodrigues *et al.*, 2012) e é possível observar que:

- 56,1% dos estudantes cujos pais nunca foram empreendedores, apresentam nível baixo de noções de literacia financeira;
- Dentre os estudantes cujos pais empreendem ou empreenderam, 40,69% possui nível alto e 31% possui nível médio de conhecimento financeiro;
- Para a amostra estudada, não foi observada dependência entre a família empreendedora e o nível de literacia financeira.

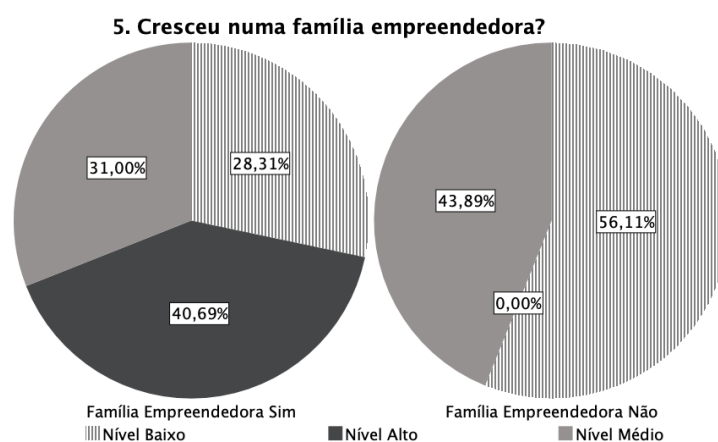


Figura 15: Nível de conhecimento Financeiro por família empreendedora

A Figura 16 ilustra a distribuição do nível de conhecimento financeiro em função da variável “predisposição empreendedora” (6) (Rodrigues *et al.*, 2012) e é possível observar que:

- 41,18% dos estudantes que não possuem predisposição empreendedora possuem nível baixo de conhecimento financeiro e 58,82% possuem nível médio;
- O nível alto de conhecimento financeiro não foi pontuado nos estudantes que não possuem predisposição empreendedora;
- 59,26% dos estudantes que possuem predisposição empreendedora possuem nível médio de conhecimento financeiro e em 11,11% observou-se nível alto.

6. Alguma vez ponderou iniciar seu próprio negócio?

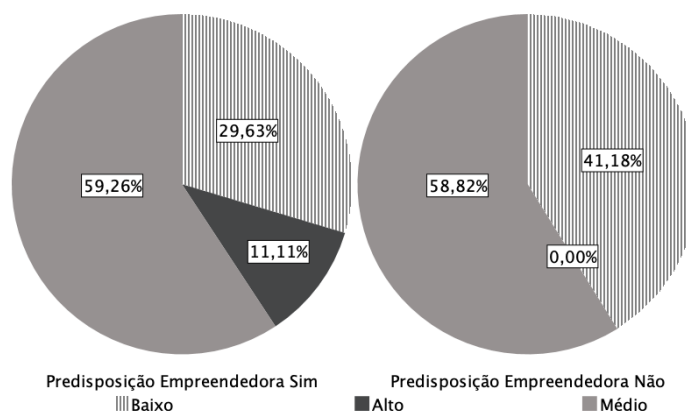


Figura 16: Nível de conhecimento Financeiro e a Predisposição Empreendedora

Por meio do Quadro 18 é interessante pontuar também que 60% dos estudantes do género feminino que afirmaram desistir de empreender são de nível baixo de conhecimento financeiro. Dos inquiridos de nível alto e que desistiram de empreender, 20% são do género feminino e 42,9% masculino.

Quadro 18: Predisposição Empreendedora por nível de conhecimento e género

	Feminino			Masculino			Subtotal		
	Baixo	Alto	Médio	Baixo	Alto	Médio	Baixo	Alto	Médio
Nunca	50.0%	0.0%	50.0%	20.0%	0.0%	80.0%	41.2%	0.0%	58.8%
Sim, mas abandonei a ideia	60.0%	20%	20.0%	14.3%	42.9%	42.9%	33.3%	33.3%	33.3%
Sim, e estou determinado a criar meu próprio negócio	27.3%	0.0%	72.7%	35.3%	11.8%	52.9%	30.8%	5.1%	64.1%
Sim, já sou o meu próprio patrão	0.0%	0.0%	100%	0.0%	0.0%	100%	0.0%	0.0%	100%
Sim, já fui o meu próprio patrão, mas atualmente não sou	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%

Ao analisar as possíveis relações de dependência, com base nos testes do Qui-quadrado, conclui-se que:

- Há uma associação entre o nível de conhecimento financeiro e a predisposição empreendedora ($\chi^2(6) = 14,763, p < 0,022$) (6)

O Quadro 19 ilustra a distribuição do nível de conhecimento financeiro em função da variável “*atitude empreendedora*” (7) (Rodrigues et.al, 2012), e é possível verificar que:

- 83,4% dos estudantes de nível alto e 42,5% de nível médio afirmam que “A legislação é adversa à gestão de uma empresa” (soma das respostas cotadas com 4- “*Concordo*” e 5- “*Concordo totalmente*”), enquanto 77,3% de nível baixo 3- “*Não concorda nem discorda*” (7.5);
- 78,3% dos estudantes de nível baixo acreditam que “*Os empreendedores têm uma imagem positiva na sociedade*” (soma das respostas cotadas com 4- “*Concordo*” e 5- “*Concordo totalmente*”), enquanto apenas 33,3% de nível alto concordam (7.7);
- No que diz respeito a “*A atmosfera criativa da universidade inspira o desenvolvimento de ideias para novos negócios*” (7.9), os estudantes cujos níveis de conhecimento que concordam são, em ordem decrescente: nível baixo (82,6%), nível médio (69%) e nível alto (33,3%) (soma das respostas cotadas com 4- “*Concordo*” e 5- “*Concordo totalmente*”).

Quadro 19: Nível de conhecimento Financeiro e a atitude empreendedora

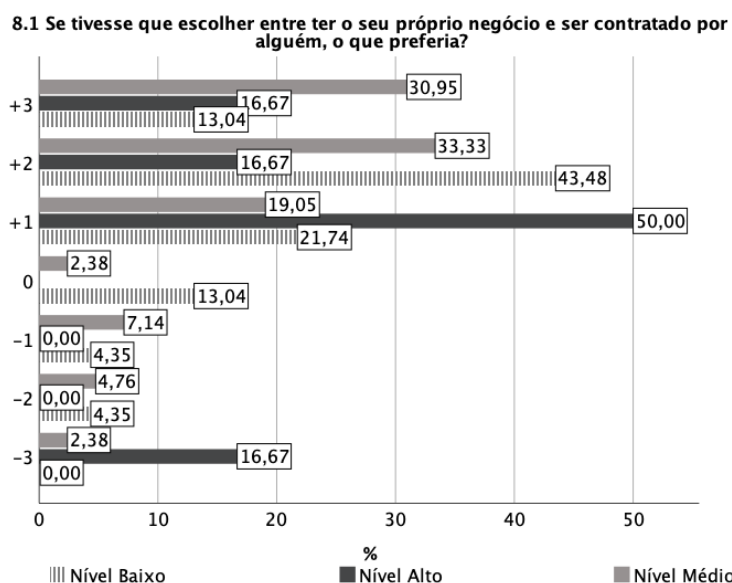
Distribuição do nível de conhecimento financeiro em função da variável “atitude empreendedora”		Conhecimento Financeiro		
		Baixo	Alto	Médio
A legislação é adversa à gestão de uma empresa	Discordo Totalmente	0.0%	0.0%	0.0%
	Discordo	9.1%	0.0%	10.0%
	Não Concordo nem discordo	77.3%	16.7%	47.5%
	Concordo	9.1%	66.7%	40.0%
	Concordo Totalmente	4.5%	16.7%	2.5%
	Subtotal	100%	100%	100%
Os empreendedores têm uma imagem positiva na sociedade	Discordo Totalmente	0.0%	0.0%	0.0%
	Discordo	0.0%	33.3%	4.9%
	Não Concordo nem discordo	21.7%	33.3%	22.0%
	Concordo	69.6%	33.3%	39.0%
	Concordo Totalmente	8.7%	0.0%	34.1%
	Subtotal	100%	100%	100%
A atmosfera criativa da universidade inspira o desenvolvimento de ideias para novos negócios	Discordo Totalmente	8.7%	16.7%	0.0%
	Discordo	4.3%	0.0%	9.5%
	Não Concordo nem discordo	4.3%	33.3%	21.4%
	Concordo	65.2%	50.0%	33.3%
	Concordo Totalmente	17.4%	0.0%	35.7%
	Subtotal	100%	100%	100%

Segundo a literatura, o conhecimento financeiro e a atitude financeira têm uma correlação direta e positiva no nível de literacia financeira de estudantes de engenharia (Thomas & Subhashree, 2020). Ao analisar as possíveis relações de dependência, com base nos testes do Qui-quadrado, conclui-se que:

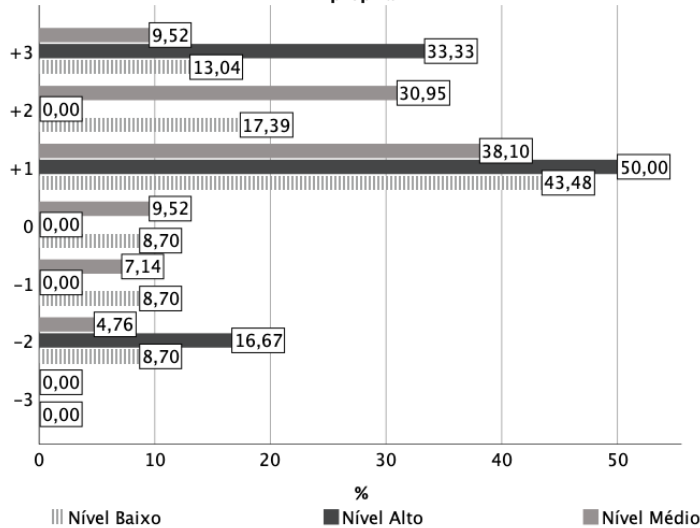
- O nível de conhecimento financeiro depende da percepção do inquirido sobre as barreiras da legislação à gestão de uma empresa ($\chi^2 (8) = 13,590$, $p < 0,035$ (7.5));
- O nível de conhecimento financeiro depende da imagem que os empreendedores têm na sociedade, sob a ótica do estudante ($\chi^2 (6) = 18,508$, $p < 0,005$ (7.7));
- O nível de conhecimento financeiro depende da percepção sobre o suporte da universidade para o desenvolvimento de ideias para novos negócios ($\chi^2 (8) = 16,706$, $p < 0,033$ (7.9)).

Através da Figura 17 é possível observar a distribuição do nível de conhecimento financeiro em função da variável “(8) intenção empreendedora” (Rodrigues *et al.*, 2012) e conclui-se que:

- Face à primeira afirmação, “8.1 Se tivesse que escolher entre ter o seu próprio negócio e ser contratado por alguém, o que é que preferia?”, 83,34% dos estudantes que possuem nível alto de literacia indicaram uma forte probabilidade de criarem seu próprio negócio (soma das respostas +1, +2 e +3), o resultado similar foi pontuado pelos inquiridos de nível médio (83,33%), seguidos dos estudantes de nível baixo (78,82%);
- Na segunda afirmação, “8.2 Qual é a probabilidade de se dedicar a uma carreira como trabalhador por conta própria?”, 83,33% dos estudantes que possuem nível alto indicaram grande probabilidade de empreender (soma das respostas +1, +2 e +3), seguidos dos inquiridos de níveis médio (78,57%) e baixo (73,91%);
- Na terceira afirmação, “8.3 Qual é a probabilidade de dedicar a desempenhar um cargo numa organização?”, 100% dos estudantes que possuem nível alto de literacia responderam de provável a muito provável (soma das respostas +1, +2 e +3) possuírem um cargo numa organização, seguidos dos inquiridos de níveis médio (85,71%) e baixo (82,6%);
- Baseado nos testes Qui-quadrado, para a amostra observada neste estudo, não foram detectadas relações de dependência entre a intenção empreendedora e o nível de literacia financeira



8.2 Qual é a probabilidade de se dedicar a uma carreira como trabalhador por conta própria?



8.3 Qual é a probabilidade de dedicar a desempenhar um cargo numa organização?

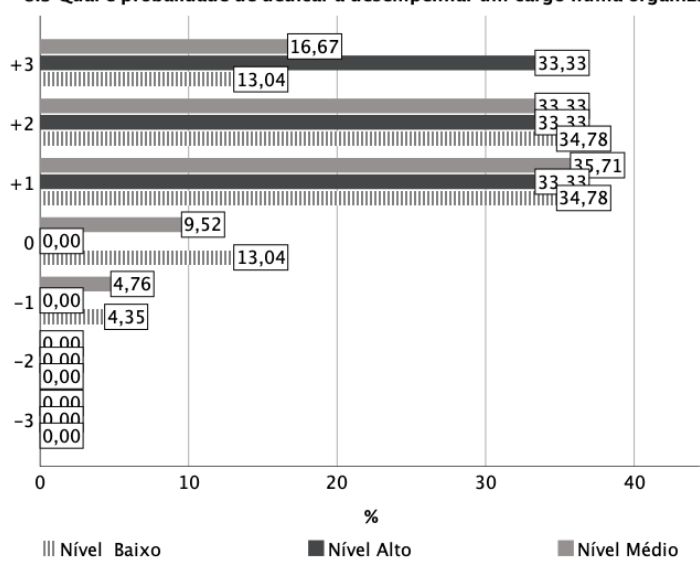


Figura 17: Nível de conhecimento Financeiro e a intenção empreendedora

Da mesma forma, a Figura 18 ilustra a distribuição do nível de conhecimento financeiro em função da variável “fontes de financiamento” (9) (Rodrigues *et al.*, 2012) e é interessante pontuar que:

- 42,31% dos estudantes financiados exclusivamente pelos pais apresentaram nível baixo e apenas 7,69% de nível alto;

- 80% dos estudantes financiados pelos pais e que possuem trabalho *part-time* apresentaram nível médio de noções de literacia financeira;
- 66,6% dos estudantes financiados exclusivamente pelo trabalho *part-time* apresentaram nível médio e apenas 16,67% obtiveram nível baixo;
- Todos os estudantes financiados exclusivamente pelo trabalho *full-time* apresentaram nível médio de noções de literacia financeira;
- Baseado nos testes Qui-quadrado, para a amostra observada neste estudo, não foram detectadas relações de dependência entre as fontes de rendimento e o nível de literacia financeira.

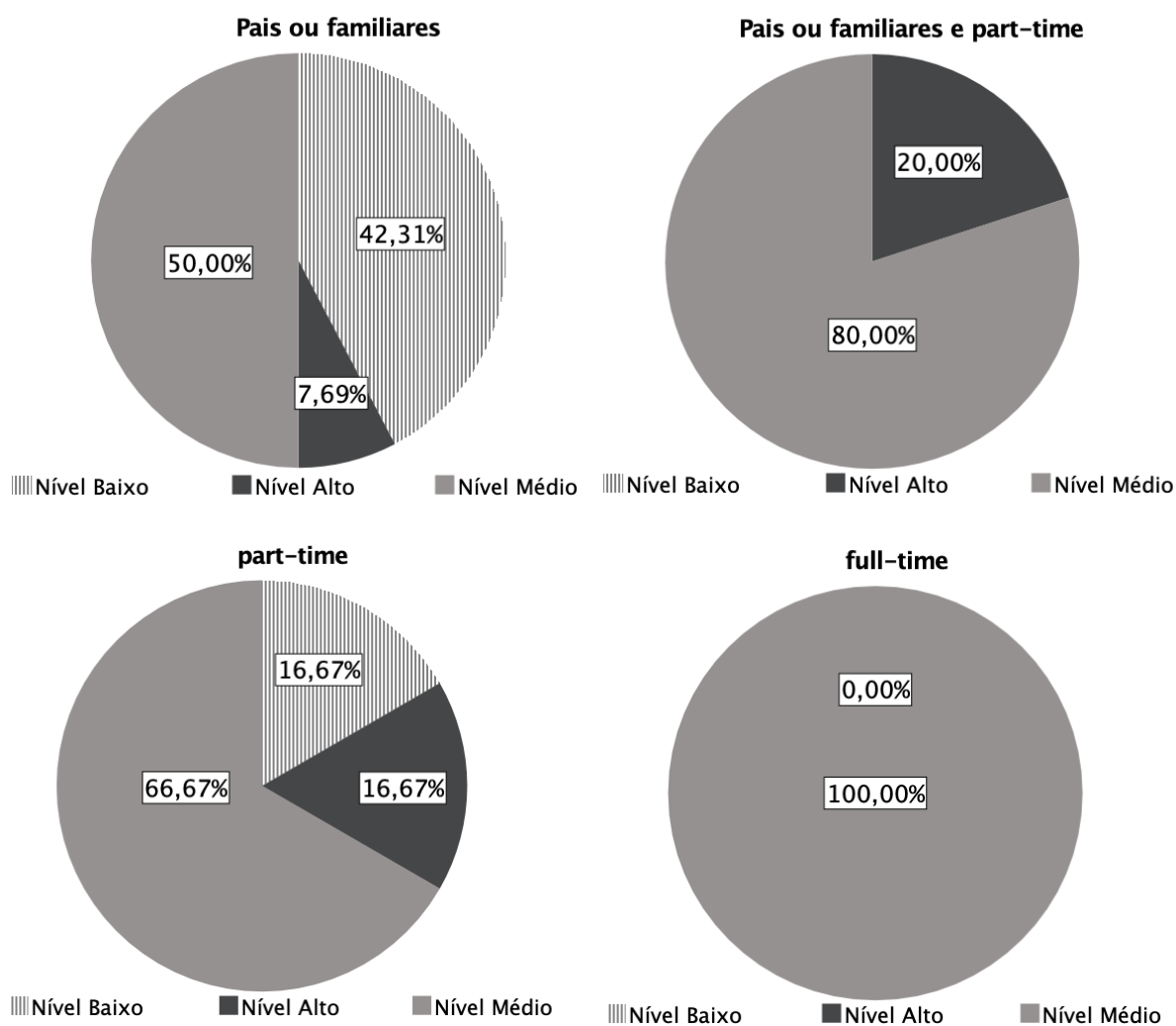


Figura 18: Nível de conhecimento Financeiro e Fontes de Rendimento

O Quadro 20 ilustra a distribuição do nível de conhecimento financeiro em função da variável “10.3 Os meus pais ajudaram-me a gerir o meu dinheiro” (Rodrigues *et al.*, 2012) e é possível observar que:

- 80,5% dos inquiridos de nível médio e 50% dos que possuem nível alto afirmaram “Os meus pais ajudaram-me a gerir o meu dinheiro” (10.3) (soma das respostas cotadas com 4- “Concordo” e 5- “Concordo totalmente”);
- 90% dos inquiridos do género feminino foram ensinadas pelos pais e em menor quantidade, os inquiridos do género masculino (77,4%).

Quadro 20: Nível de conhecimento Financeiro e preparação familiar para gerir o dinheiro

Distribuição do nível de conhecimento financeiro em função da variável “preparação familiar para lidar com o dinheiro”		Conhecimento Financeiro		
		Baixo	Alto	Médio
10.3 Os meus pais ajudaram-me a gerir o meu dinheiro	Discordo Totalmente	0.0%	0.0%	0.0%
	Discordo	0.0%	33.3%	12.2%
	Não Concordo nem discordo	17.4%	16.7%	7.3%
	Concordo	52.2%	50.0%	31.7%
	Concordo Totalmente	30.4%	0.0%	48.8%
	Subtotal	100%	100%	100%

Segundo a literatura, as influências dos pais têm uma correlação direta e positiva no nível de literacia financeira de estudantes de engenharia (Thomas & Subhashree, 2020) (Rodrigues *et al.*, 2012). Ao analisar as possíveis relações de dependência, com base nos testes do Qui-quadrado, conclui-se que:

- Há uma relação entre os níveis de conhecimento financeiro e os pais que ajudaram os filhos a gerir o dinheiro ($\chi^2 (6) = 12,754$, $p < 0,047$) (10.3).

A Figura 19 ilustra a distribuição do nível de conhecimento financeiro em função das variáveis “produtos bancários (11) e financeiros (12)” (Rodrigues *et al.*, 2012) e é possível observar que:

- 70,4% dos estudantes que fazem uso de cartões são de nível médio e alto;
- 23,5% dos estudantes que não o fazem são de nível alto e 41,2% de nível baixo.

11.c) Cartões de pagamento (cartão de débito (multibanco) e/ou cartão de crédito)

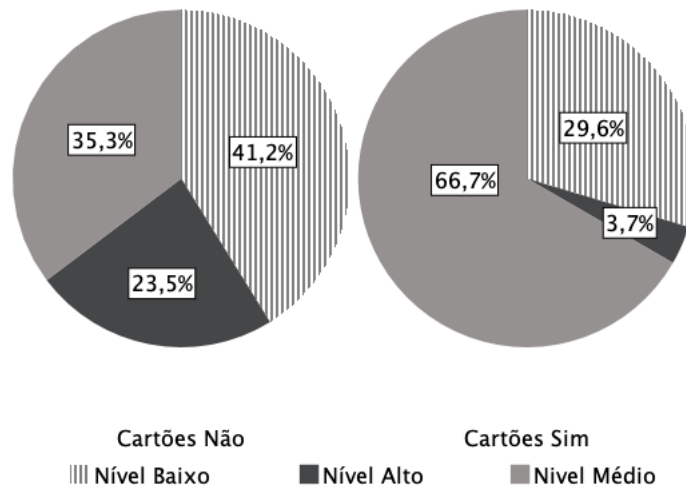


Figura 19: Nível de conhecimento Financeiro e o uso de cartões

Ao analisar as possíveis relações de dependência, com base nos testes do Qui-quadrado, conclui-se que:

- O uso de Cartões de pagamento (cartão de débito (multibanco) e/ou cartão de crédito) depende do nível de conhecimento financeiro ($\chi^2 (2) = 8,697, p < 0,013$) (11).

4.9 SÍNTESE DO CAPÍTULO

Este capítulo teve como objetivo apresentar a amostra e os resultados preliminares do Projeto Intenção Empreendedora & Literacia Financeira 2022. Desta forma, iniciou-se o capítulo com uma análise descritiva da caracterização da amostra, abordou-se o contexto familiar empreendedor, a predisposição, atitude e intenção empreendedora dos estudantes. Seguiu-se para a análise da literacia financeira, tencionando em primeiro lugar, conhecer a base financeira dos estudantes através das fontes de renda, produtos financeiros e influência dos pais na gestão do próprio dinheiro. Avaliou-se também o nível de conhecimento financeiro dos estudantes e por fim, apresentou-se os resultados dos fatores que se relacionam entre si.

5 CONCLUSÕES

Este capítulo final pretende discutir as principais conclusões pontuadas através das análises, bem como descrever as limitações e contribuir com sugestões para trabalhos no futuro.

5.1 PRINCIPAIS CONCLUSÕES

Para melhor entender a intenção empreendedora e a literacia financeira dos estudantes de Engenharia, recorreu-se a uma revisão de literatura sustentada por investigações conduzidas anteriormente sobre os temas. O estudo explorou as características do empreendedor, as variáveis que influenciam a intenção de empreender, bem como a forma como os estudantes conhecem e lidam com o dinheiro. O Projeto Intenção Empreendedora & Literacia Financeira 2022 teve como principais objetivos responder às duas questões *“Que fatores influenciam a literacia financeira e a intenção empreendedora de estudantes de engenharia?”* e *“Existe alguma relação entre literacia financeira e intenção empreendedora nos estudantes de engenharia?”* Tendo em conta os objetivos propostos, adotou-se a estratégia Estudo de Caso e como método o questionário autoadministrado que permitiu recolher 71 respostas, todas elas válidas. No presente estudo, o respondente mais representativo é do género feminino (56,3%), tem uma idade média de aproximadamente 20 anos e frequenta o primeiro ano da Licenciatura em Engenharia e Gestão Industrial.

Durante o estudo, concluiu-se que a intenção empreendedora poderá depender da predisposição e da atitude empreendedora. Contudo, não se identificaram associações entre a intenção empreendedora e a família empreendedora ou o género dos estudantes. Os fatores que sugerem dependência com a literacia financeira são a predisposição empreendedora, a influência da família, a atitude empreendedora e o uso de Cartões como produto financeiro. Por sua vez, não foi observada dependência entre o nível de conhecimento financeiro e o género, a família empreendedora ou as fontes de rendimento dos estudantes. Por fim, para a amostra observada neste estudo, não foram detetadas relações de dependência entre a intenção empreendedora e o nível de literacia financeira.

A literatura implica que os jovens cujas famílias foram ou são empreendedoras terão uma maior predisposição para iniciar o seu próprio negócio. No geral, 76,1% dos respondentes admitiram predisposição empreendedora e 45,07% família empreendedora, no entanto, neste estudo não se verificou uma relação de dependência entre crescer numa família empreendedora e a predisposição empreendedora. No que concerne à atitude empreendedora, 47,9% dos estudantes afirmaram

positivamente que ser empreendedor implica mais vantagens do que desvantagens e igualmente 71% acreditam na imagem positiva do empreendedor na sociedade, bem como têm boas expectativas do suporte universitário no tema. Face à intenção empreendedora, entre 81,6% e 77,4% dos estudantes indicaram uma forte probabilidade de criarem o seu próprio negócio e empreender. Os testes confirmaram que há uma associação entre preferir ter o seu próprio negócio e a predisposição empreendedora, bem como a probabilidade de se dedicar a uma carreira como trabalhador por conta própria depender da predisposição empreendedora.

A respeito da literacia financeira, os inquiridos deste estudo foram enquadrados como 32,4% de nível baixo, 8,5% de nível alto e 59,2% de nível médio. No geral, os respondentes apresentam melhores noções de juro e taxa interna de rentabilidade e, em contrapartida, uma menor noção da taxa de inflação e EURIBOR. Os estudantes do género masculino apresentaram mais noções de conhecimento de nível médio-alto (78,39%) do que o género feminino (53,09%), corroborando, assim, com a literatura que indicou as mulheres como um dos grupos que têm níveis mais baixos de literacia financeira quando comparado com os seus colegas homens. Além disso, nota-se que 82,6% dos estudantes de nível baixo são do primeiro ano do curso, podendo ser justificado pelo fator idade e experiência.

Os produtos financeiros e bancário mais usados são os Cartões de pagamento (76,05%) e os Depósitos (46,47%), sendo os cartões adquiridos em sua maioria por estudantes de nível médio e alto (70,4%). O teste para avaliar a dependência entre os produtos financeiros e o nível de literacia financeira confirmou que o uso de Cartões de pagamento (cartão de débito (multibanco) e/ou cartão de crédito) depende do nível de conhecimento financeiro.

Cerca de 56,1% dos estudantes cujos pais nunca foram empreendedores apresentam nível baixo de conhecimento financeiro, enquanto dentre os estudantes cujos pais empreendem ou empreenderam, 40,69% possui nível alto e 31% possui nível médio de conhecimento financeiro. Para avaliar a dependência entre as variáveis foi realizado o teste de Qui-Quadrado, no entanto, neste estudo não se verificou uma relação de dependência entre crescer numa família empreendedora e o nível de conhecimento financeiro.

No que diz respeito à predisposição empreendedora, 70% dos estudantes que possuem predisposição empreendedora possuem nível médio-alto de conhecimento financeiro e nenhum estudante de nível alto de conhecimento financeiro afirmou não possuir predisposição empreendedora. Além disso, 60% dos estudantes do género feminino que afirmaram terem desistido de empreender são de nível baixo, representando assim, que o grupo com menor nível de conhecimento financeiro apresenta uma alta taxa

de desistência de empreender. Para avaliar a dependência entre os fatores, foi realizado o teste de Qui-Quadrado e confirmou-se uma associação entre o nível de conhecimento financeiro e a predisposição empreendedora, de tal forma que estudantes com maior predisposição empreendedora apresentam melhores níveis de conhecimento financeiro.

Outro fator importante considerado neste estudo foi a atitude empreendedora. Em que 83,4% dos estudantes de nível alto e 42,5% de nível médio de conhecimento financeiro afirmam que a legislação é adversa à gestão de uma empresa, enquanto 77,3% de nível baixo se manteve neutro. Isso pode indicar que, o nível de conhecimento financeiro depende da percepção do estudante sobre as barreiras da legislação à gestão de uma empresa. Para a amostra, confirmou-se uma associação entre estes dois fatores, de modo que quanto maior o nível de conhecimento financeiro maior é a tendência de perceber negativamente as barreiras legais. Dos 78,3% de estudantes de nível baixo de conhecimento financeiro acreditam que os empreendedores têm uma imagem positiva na sociedade, enquanto apenas 33,3% de nível alto. O teste relevou uma associação entre as variáveis, tal que o nível de conhecimento financeiro depende da imagem que os empreendedores têm na sociedade, sob a ótica do estudante. O nível de conhecimento financeiro também depende da expectativa do estudante sobre o suporte da universidade para o desenvolvimento de ideias para novos negócios, de modo que quanto maior o conhecimento financeiro menor é a expectativa desse suporte ao empreendedorismo por parte da universidade.

Por sua vez, a intenção empreendedora apresenta resultados positivos, porém com discrepâncias. Em ordem decrescente, dos estudantes que indicaram uma forte probabilidade de criarem o seu próprio negócio, são estes de nível alto 83,34%, nível médio 80,95% e nível baixo 76,36%. Em contrapartida, todos os estudantes que possuem nível alto de literacia financeira afirmaram intenção de possuírem um cargo numa organização, seguidos dos estudantes de níveis médio (85,71%) e baixo (82,6%). Tal discrepância pode indicar insegurança em empreender, e possivelmente explicada, quer seja pelas barreiras à entrada – recursos financeiros, legislação, entre outros - quer seja pelos fatores idade e experiência. Para a amostra estudada, não foi observada dependência entre a intenção financeira e o nível de conhecimento financeiro.

As principais fontes de financiamento dos estudantes são exclusivamente pelos pais (73.2%), sendo que destes estudantes, 42,31% apresentaram nível baixo e apenas 7,69% de nível alto de conhecimento financeiro. Em contrapartida, as outras diferentes composições de fontes de rendimento apresentaram, em sua maioria, bons níveis de conhecimento: financiados pelos pais e que possuem trabalho *part-time*

(nível médio 80%); financiados exclusivamente pelo trabalho *part-time* (nível médio 66,6% e nível alto 16,67%). Todos os estudantes financiados exclusivamente pelo trabalho *full-time* apresentaram nível médio de noções de financeiras. No entanto, nesta amostra estudada não se observou relações de dependência entre as fontes de financiamento e o nível de literacia financeira.

De acordo com a literatura, a educação e o comportamento dos pais em questões como dinheiro, orçamento e poupança, são uma influência positiva para os estudantes. Os resultados também corroboram as pesquisas, uma vez que neste estudo também foram encontrados resultados positivos na preparação familiar para lidar com o dinheiro. No geral, os estudantes apresentam ter bons exemplos visto que, entre 81,7% e 77,4% dos estudantes concordam que os pais não estão frequentemente com dívidas (de crédito habitação ou compra de automóvel); que evitaram falar de dinheiro ou que raramente pagam as suas contas. Além disso, 78,6% dos estudantes afirmaram terem obtido ajuda dos pais a gerir o seu próprio dinheiro e 87,3% foram ensinados pelos pais a lidar com o dinheiro.

No que concerne ao ensino e apoio na gestão do dinheiro dos estudantes por parte dos pais, 82,6% dos estudantes de nível baixo de conhecimento financeiro afirmaram *“Os meus pais ajudaram-me a gerir o meu dinheiro”*, seguidos de 80,5% dos estudantes de nível médio e por 50% dos que possuem nível alto. Os testes confirmaram que há uma relação entre os níveis de conhecimento financeiro e os pais que ajudaram os filhos a gerir o dinheiro, de modo que quanto menor o conhecimento financeiro maior é o envolvimento e ajuda obtida dos pais.

5.2 LIMITAÇÕES

Apesar dos contributos é necessário ter em conta algumas limitações do presente trabalho. Em função da falta de tempo para a inquirição, não foi possível abranger mais cursos de Engenharia da Universidade, bem como uma maior diversidade ao nível de anos de escolaridade nos cursos.

Durante o processo de realização da dissertação, foi também sentida a limitação de conciliar as atividades inerentes a este processo com a atividade profissional a tempo integral.

5.3 TRABALHO FUTURO

Em primeiro lugar, dentre as sugestões possíveis para trabalho futuro, alargar o estudo a uma amostra maior e mais diversificada, seria interessante a fim de avaliar o comportamento das variáveis explicativas

aplicadas neste estudo, quando testadas numa maior amostra, conseguindo aprofundar a relação entre a intenção empreendedora e a literacia financeira dos estudantes de Engenharia desta instituição.

Em segundo lugar, ampliar este estudo dentro da Universidade do Minho, abrangendo outras licenciaturas e mestrados.

Por último, seria interessante incluir no estudo uma vertente temporal para acompanhar os respondentes que pretendiam iniciar o seu próprio negócio e verificar no futuro se de facto seguiram uma opção profissional como empreendedores.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abad-Segura, E., & González-Zamar, M. D. (2019). Effects of Financial Education and Financial Literacy on Creative Entrepreneurship: A Worldwide Research. *Education Sciences*, 9(3), 238.
- Agnew, S., & Harrison, N. (2015). Financial literacy and student attitudes to debt: A cross national study examining the influence of gender on personal finance concepts. *Journal of Retailing and Consumer Services* (25), 122-129.
- Ajzen, I. (1988). *Attitudes, personality, and behavior*. Milton-Keynes, England: Open University Press.
- Ajzen, I. (1991). Theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Process*, 50, 179- 211.
- ASIC. (2003). Financial literacy in schools: ASIC discussion paper. Bhushan, P. & Medury, Y. Financial Literacy and its Determinants. *International Journal of Engineering, Business and Enterprise Applications (IJEBA)*, 4(2), 155–160.
- Baggio, A. F., & Baggio, D. K. (2015). Empreendedorismo: Conceitos e definições. *Revista de empreendedorismo, inovação e tecnologia*, 1(1), 25-38.
- Bandura, A. (1977) Self-efficacy: toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review* 84(2): 191-215.
- Barba-Sánchez, V., & Atienza-Sahuquillo, C. (2018). Entrepreneurial intention among engineering students: The role of entrepreneurship education. *European Research on Management and Business Economics*, 24(1), 53-61.
- Borg, M. E. (2017). Building Sustainable Businesses: The importance of Financial Literacy for Entrepreneurs [publicação em blog]. Disponível em <https://ec.europa.eu/epale/en/blog/building-sustainable-businesses-importancefinancial-literacy-entrepreneurs>
- Bourbon, M. J. (2021). Unicórnios portugueses já valem 40% do PSI-20. *Expresso*, 23 de abril de 2021. <https://expresso.pt/economia/2021-04-23-Unicornios-portugueses-ja-valem-40-do-PSI-20-7af73cd8>
- Bucher-Koenen, T., Lusardi, A., Alessie, R., Van Rooij, M., 2012. How Financially Literate Are Women? Some New Perspectives on the Gender Gap. *Network for Studies on Pensions, Aging and Retirement Panel Paper* 31.
- Carvalho, P., & González, L. (2006). Modelo explicativo sobre a intenção empreendedora. *Comportamento organizacional e gestão*, 43-65.
- CB Insights. 2021. The top 12 reasons Startups fail. *Research Briefs*, 03 de agosto de 2021. <https://www.cbinsights.com/research/startup-failure-reasons-top/>
- Chiavenato, I. (2012) *Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor*. 4. ed. Barueri, SP: Manole.
- Cohen, L., Manion, L., & Morrison, K. (2013). *Research methods in education*. Routledge.
- Comissão Europeia, (2021), *SME Performance Review 2021. Relatório Eurydice*. Luxemburgo: Serviço de Publicações da União Europeia.
- Comissão Europeia/EACEA/Eurydice, (2016), *Educação para o Empreendedorismo nas Escolas Europeias. Relatório Eurydice*. Luxemburgo: Serviço de Publicações da União Europeia.

- Costin, Y., O'Brien, M. P., & Hynes, B. (2021). Entrepreneurial education: Maker or breaker in developing students' entrepreneurial confidence, aptitude and self-efficacy? *Industry and Higher Education*, 09504222211040662.
- Ćumurović, A., & Hyll, W. (2019). Financial Literacy and Self-Employment. *The Journal of Consumer Affairs*, 53(2), 455-487.
- Dahmen, P. & Rodríguez, E. (2014). Financial Literacy and the Success of Small Businesses: An Observation from a Small Business Development Center. *Numeracy*, 7(1), Artigo 3.
- DGAE (2022). República Portuguesa, Direção-Geral das Atividades Económicas: Empreendedorismo [publicação em página na internet] Disponível em <https://www.dgae.gov.pt/servicos/politica-empresarial/competitividade/empreendedorismo.aspx>
- Dinheiro Vivo, 2021. O que é um unicórnio? E uma série A? Conheça o ABC do investidor. *Diário de Notícias*, 04 de Novembro de 2021. <https://www.dn.pt/dinheiro/o-que-e-um-unicornio-e-uma-serie-a-conheca-o-abc-do-investidor-14284916.html>
- Duval-Couetil, N., Reed-Rhoads, T., & Haghghi, S. (2012). Engineering students and entrepreneurship education: Involvement, attitudes and outcomes. *International Journal of Engineering Education*, 28(2), 425.
- European Commission, (2021), SME Country Fact Sheet: Portugal. Relatório Eurydice. Luxemburgo: Serviço de Publicações da União Europeia.
- Fatoki, O. (2014). The Financial Literacy of Micro Entrepreneurs in South Africa. *Journal of Social Sciences*, 40(2), 151-158
- Gartner, W. B. (1985). A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation. *Academy of management review*, 10(4), 696-706.
- Gouws, D. e Shuttleworth, C. 2009. Financial literacy: an interface between financial information and decision-makers in organisations. *Southern African Business Review*, 13.
- Guterres, S. D. M. A. (2016). Análise da propensão empreendedora e criação de uma empresa inovadora em construção civil: estudo de caso N2build (Master's thesis).
- Hisrich, R. D.; Peters, M. P. (2004) Empreendedorismo. 5. ed. Bookman. Porto Alegre, Brasil.
- Hogarth, J. M. (2002). Financial literacy and family & consumer sciences. *Journal of Family and Consumer Sciences*, 94(1), 14.
- Julien, P. A. (2017). Empreendedorismo regional e economia do conhecimento. Saraiva Educação SA.
- Kautsar, A., & Asandimitra, N. (2019). Financial Knowledge as Youth Preneur Success Factor. *Journal of Social and Development Sciences*, 10(2 (S)), 26-32.
- Kotzé, L., & Smit, A. (2008). Personal financial literacy and personal debt management: the potential relationships with new venture creation. *South African Journal of Entrepreneurship and Small Business Management*, 1(1), 35–50.
- Laspita, S., Breugst, N., Heblich, S., & Patzelt, H. (2012). Intergenerational transmission of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 27(4), 414–435.
- Levie, Jonathan and AUTIO, Erkkko (2008), "A theoretical grounding and test of the GEM model", *Small Bus Econ*, 31, pp.235–263
- Lusardi, A. (2008). Financial literacy: an essential tool for informed consumer choice? (No. w14084). National Bureau of Economic Research.

- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *Journal of economic literature*, 52(1), 5-44.
- Memarista, G. (2016). Measuring the Entrepreneur's Financial Knowledge: Evidence from Small Medium Enterprises. In Surabaya. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 18(2), 132-144.
- Ministério da Economia (2018). República Portuguesa, Economia: StartUP Portugal, Estratégica Nacional para o Empreendedorismo, 2 anos de StartUP Portugal.
- Mirkovic, R., & Schizas, E. (2014). Financial Education for Entrepreneurs: What Next. Report of the Association of Chartered Certified Accountants.
- Nunes, A. I. L. (2017). Empreendedorismo no Ensino Superior: um estudo na Universidade do Minho. (Dissertação de Mestrado). Guimarães, Portugal.
- OECD INFE (2011) Measuring Financial Literacy: Core Questionnaire in Measuring Financial Literacy: Questionnaire and Guidance Notes for conducting an Internationally Comparable Survey of Financial literacy. Paris: OECD.
- OECD, (2014). PISA 2012 Results: Students and Money: Financial Literacy Skills for the 21st Century, vol. VI. OECD Publishing, Pisa
- Oliveira, A. M. B. (2018) Registros de estudos teórico-empíricos no semiárido. Edufersa. Rio Grande do Norte, Brasil.
- Orton, L. (2007). Financial literacy: Lessons from international experience. Ottawa, ON, Canada: Canadian Policy Research Networks, Incorporated.
- Pardal, L. A. (2011). Métodos e técnicas de investigação social (A. Editores (Ed.)).
[https://doi.org/EstratégiasEducativas\(AE\)](https://doi.org/EstratégiasEducativas(AE))
- Rahmandoust, M., Shah, I., Norouzi, M., Hakimpour, H. e Khani, N. 2011. Teaching Financial Literacy to Entrepreneurs for Sustainable Development. *OIDA International Journal of Sustainable Development*, 2, 61-66
- Remund, D. L. (2010). Financial literacy explicated: the case for a clearer definition in an increasingly complex economy. *Journal of consumer affairs*, 44(2), 276-295.
- Robson, C. (2002) *Real World Research* (2nd edn), Oxford, Blackwell.
- Rocha, C. 2021. Portuguesa Sword Health chega a unicórnio com ronda de investimento de 167 milhões de euros. *Jornal de Negócios*, 22 de Novembro de 2021.
<https://www.jornaldenegocios.pt/empresas/tecnologias/detalhe/portuguesa-sword-health-chega-a-unicornio-com-ronda-de-investimento-de-167-milhoes-de-euros>
- Rodolphe, G., & Matalon, B. (1997). *O Inquérito—Teoria e Prática*. Oeiras, Celta.
- Rodrigues, S. C., Vieira, D. F., Amaral, A., & Martins, V. F. (2012). Financial Literacy of University Students. *Proceedings of the 7th European Conference on Innovation and Entrepreneurship (ECIE 2012)*, Setembro 20-21, Santarém, Portugal.
- Rosacker, K. M., Ragothaman, S., & Gillispie, M. (2009). Financial literacy of freshmen business school students. *College Student Journal*, 43(2).
- Saunders, M., Lewis, P., & Thornhill, A. (2014). *Research Methods for Business Students*. (Fourth ed).
- Schagen, S., & Lines, A. (1996). Financial literacy in adult life: a report to the Natwest Group Charitable Trust. NFER.

- Sobral, A. L. A. (2018). A influência da literacia financeira no desenvolvimento de novos negócios (Doctoral dissertation).
- Thomas B., & Subhashree, P. (2020). Factors that Influence the Financial Literacy among Engineering Students. *Procedia Computer Science*, 172, 48.
- Tippet, J., & Kluvers, R. (2007). A practical evaluation of an adult financial literacy programme. *International review of business research papers*, 3(2), 442-455.
- Tuckman, B. W. (2000). Manual de investigação em Educação: como conceber e realizar o processo de investigação em educação (F. C. Gulbenkian (Ed.)). Fundação Calouste Gulbenkian.
- Trunk, A. & Dermol, V. (2015). EU integration through financial literacy and entrepreneurship. Conference paper: MakeLearn 2015 - Managing Intellectual Capital and Innovation for Sustainable and Inclusive Society, Bari, Itália. Disponível em https://www.researchgate.net/publication/279986467_EU_integration_through_financial_literacy_and_entrepreneurship
- Vieira, M.O. (2021). A intenção empreendedora e o género: um estudo na Escola de Engenharia da Universidade do Minho. Tese de Mestrado. Universidade do Minho.
- Vieira, D. F., & Rodrigues, S. C., (2012). Entrepreneurial intentions of engineering students. University of Minho, Guimarães, Portugal.
- WEF. (2013). Entrepreneurial Ecosystems Around the Globe and Company Growth Dynamics. Report Summary for the Annual Meeting of the New Champions 2013, World Economic Forum.
- Wennekers, S., Thurik, R.A. (1999), Linking Entrepreneurship and Economic Growth, *Small Business Economics* 13: 27-55
- Wise, S. (2013). The impact of financial literacy on new venture survival. *International Journal of Business and Management*, 8(23), 30.
- Yin, R.K. (2003) *Case Study Research: Design and Method* (3rd edn), London, Sage.

APÊNDICE I: O QUESTIONÁRIO

Intenção Empreendedora & Literacia Financeira 2022

O presente questionário insere-se num trabalho de Mestrado e tem como objetivo analisar a intenção empreendedora e o grau de conhecimento financeiro dos estudantes de Engenharia. Agradecemos desde já sua colaboração! Tempo previsto: 5 minutos.

1. Idade:	2. Género: M <input type="checkbox"/> F <input type="checkbox"/>
3. Curso:	4. Ano do Curso:

5. Cresceu numa família empreendedora, i.e., tem pai e/ou mãe com negócio próprio? (assinale apenas uma das opções)

- a) Sim, o negócio ainda está ativo
- b) Sim, o negócio ainda funcionou pelo menos até há 5 anos atrás
- c) Sim, mas o negócio funcionou há mais de 5 anos atrás
- d) Não, os meus pais nunca foram empreendedores

6. Alguma vez ponderou iniciar o seu próprio negócio? (assinale apenas uma das opções)

- a) Nunca
- b) Sim, mas abandonei a ideia
- c) Sim, e estou determinado a criar meu próprio negócio
- d) Sim, já sou o meu próprio patrão
- e) Sim, já fui o meu próprio patrão, mas atualmente não sou

7. Assinale o seu grau de concordância com as seguintes afirmações (selecione com um círculo o algarismo que lhe parece mais adequado)

		Discordo totalmente	Discordo de alguma forma	Não concordo nem discordo	Concordo de alguma forma	Concordo totalmente
7.1	Eu prefiro ser o meu próprio patrão a ter um emprego seguro	1	2	3	4	5
7.2	Apenas posso fazer bom dinheiro se for o meu próprio patrão	1	2	3	4	5
7.3	Eu prefiro constituir uma nova empresa a ser o gestor de uma já existente	1	2	3	4	5
7.4	Os bancos não dão facilmente crédito para o início de empresas	1	2	3	4	5
7.5	A legislação é adversa à gestão de uma empresa	1	2	3	4	5
7.6	É difícil encontrar uma ideia para um negócio que não tenha ainda sido identificada	1	2	3	4	5
7.7	Os empreendedores têm uma imagem positiva na sociedade	1	2	3	4	5
7.8	Existe consultadoria qualificada e serviços de apoio a empresas novas	1	2	3	4	5
7.9	A atmosfera criativa da universidade inspira o desenvolvimento de ideias para novos negócios	1	2	3	4	5

8. Assinale a sua resposta para as seguintes situações (selecione com um círculo o algarismo que lhe parece mais adequado em cada afirmação)

		-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	
8.1	Se tivesse que escolher entre ter o seu próprio negócio e ser contratado por alguém, o que é que preferia?								Preferia ter o meu próprio negócio
8.2	Qual é a probabilidade de se dedicar a uma carreira como trabalhador por conta própria?								Muito provável
8.3	Qual é a probabilidade de dedicar a desempenhar um cargo numa organização?								Muito provável

9. Indique a(s) sua(s) principal(ais) fonte(s) de financiamento? (assinale uma ou mais opções)

- a) Pais ou familiares
- b) Trabalho em part-time
- c) Trabalho em full-time

10. Assinale o seu grau de concordância com as seguintes afirmações (selecione com um círculo o algarismo que lhe parece mais adequado)

		Discordo totalmente	Discordo de alguma forma	Não concordo nem discordo	Concordo de alguma forma	Concordo totalmente
10.1	Os meus pais ensinaram-me a lidar com o dinheiro	1	2	3	4	5
10.2	Os meus pais falaram-me de orçamentos	1	2	3	4	5
10.3	Os meus pais ajudaram-me a gerir o meu dinheiro	1	2	3	4	5
10.4	Os meus pais ajudaram-me a poupar	1	2	3	4	5
10.5	Os meus pais preocupam-se frequentemente com dinheiro	1	2	3	4	5
10.6	Os meus pais estão frequentemente com dívidas (de crédito habitação ou compra de automóvel)	1	2	3	4	5
10.7	Os meus pais evitaram falar de dinheiro comigo	1	2	3	4	5
10.8	Eu raramente vi os meus pais pagarem as suas contas	1	2	3	4	5

11. Que produtos ou serviços bancários utiliza regularmente? (assinale uma ou mais opções)

- e) Depósitos (depósitos à ordem e/ou depósitos a prazo)
- f) Créditos (crédito à habitação e/ou crédito ao consumo)
- g) Cartões de pagamento (cartão de débito (multibanco) e/ou cartão de crédito)
- h) Serviços de *Homebanking*

12. Em que produtos financeiros investe regularmente? (assinale uma ou mais opções)

- a) Bolsa e mercados (acções e/ou obrigações)
- b) Fundos de investimento
- c) Produtos para a reforma (Planos de poupança reforma e/ou fundos de pensões)
- d) Seguros financeiros (seguros de vida)

13. Suponha que tem 100 euros numa conta a prazo e que a taxa de juro é de 2% ao ano. No final de 5 anos de depósito sem movimentar o dinheiro, quanto pensa que terá na conta? (assinale apenas uma das opções)

- a) Mais de 102 euros
- b) Exatamente 102 euros
- c) Menos de 102 euros
- d) Não sei

14. Imagine que tem uma conta poupança com uma taxa de juro de 1% ao ano e uma inflação de 2% ao ano. Depois de 1 ano, quanto poderá comprar com o seu dinheiro? (assinale apenas uma das opções)

- a) Mais do que atualmente
- b) Exatamente o mesmo
- c) Menos do que atualmente
- d) Não sei

15. A sigla Euribor é: (assinale apenas uma das opções)

- a) Uma taxa de referência usada nos empréstimos
- b) Uma taxa definida pelo Governo Português
- c) Uma taxa de câmbio para o euro
- d) Não sei

16. A sigla TIR relativa a um projeto significa: (assinale apenas uma das opções)

- a) Taxa alfandegária dos transportes internacionais
- b) Taxa interna de rentabilidade
- c) Taxa de juro interbancária
- d) Não sei