Análise Comparativa dos Traços de Personalidade de Empreendedores e Gerentes

1 INTRODUÇÃO

A literatura sobre empreendedorismo cobriu, com um vasto número de estudos, a busca para identificar características de personalidade relevantes de empreendedores que influenciam o desempenho das empresas (BRANDSTÄTTER, 2010). Vários artigos dessa corrente de literatura contavam com modelos tradicionais para determinar quais características clássicas de personalidade são relevantes (BRANDSTÄTTER, 1997; CIAVARELLA et al. 2004; LEUTNER et al. 2014).

A iniciativa empreendedora depende de um complexo padrão interativo que intervém no processo de descobertas científicas, nas atividades inovadoras e suas aplicações, e resulta em transformações econômicas e sociais. Por isso, o papel do indivíduo empreendedor sempre foi importante na sociedade. (BRANDSTÄTTER, 2010; ANTONCIC, 2013). Contudo, esse papel se intensificou nas últimas décadas, em decorrência dos avanços tecnológicos e das novas exigências da sociedade do conhecimento, cuja competitividade exige cada vez mais ação empreendedora, inovação e estruturação de sistemas de inovação. Os empreendedores são pessoas que criam negócios para a criação de novas riquezas; e o empreendedorismo faz parte da força motriz da economia de um país (ANTONCIC, 2013).

As características psicológicas dos empreendedores, sobre culturas empresariais e estudos econômicos e demográficos do ambiente empresarial, devem se concentrar sobre o que o empreendedor faz. Empreendedores são identificados por um conjunto de traços de personalidades que os ligam à criação de organizações. Gerentes e pequenos empresários também são identificados por seus comportamentos (GARTNER, 1988).

Para Palich (1995) embora ocupe o centro da maioria das definições de empreendedorismo, o conceito de assumir riscos e suas ligações com outros construtos (principalmente os traços de personalidade) têm sido difíceis de capturar. Como resultado, tem sido difícil explicar por que os empreendedores correm para aproveitar as oportunidades que outros não conseguem ver ou agir.

2 PROBLEMA DE PESQUISA E OBJETIVOS

Não há consenso na literatura sobre a existência de diferenças nos traços de personalidade e propensão ao risco entre empreendedores e gerentes ou sobre qual traço de personalidade é mais determinante para esses grupos (FRANK et al. 2007; KERR et al. 2017). Pesquisadores buscaram avaliar qual traço de personalidade favorece determinados contextos empreendedores com diferentes abordagens, examinaram como a necessidade de realização, o lócus interno de controle, a propensão ao risco, a iniciativa pessoal, a segurança e as características de auto-realização são significativas em empreendedores e gestores (KORUNKA et al. 2003).

Existe uma escassez de trabalhos sobre o que define e difere os indivíduos considerados empreendedores e gerentes no local de coleta de dados (SILVA, 2011; FIGUEIREDO et al. 2017). Quais são as diferenças nos traços de personalidade entre Empreendedores e Gerentes no estado de Rondônia? É proposto realizar uma pesquisa que possa contribuir para este campo do empreendedorismo e elucidar se realmente existem diferenças nos traços de personalidade entre empreendedores e gerentes.

Esta pesquisa possui como objetivo geral identificar as relações dos traços de personalidade e propensão ao risco entre empreendedores e gerentes do estado de Rondônia. Para a obtenção de resultado principal é proposto como objetivos específicos: a) Identificar evidências teórico-empíricas de diferenças entre empreendedores e gerentes, a partir dos traços de personalidade e Propensão ao Risco. b) Verificar a influência preditora dos traços de personalidade sobre a Propensão ao Risco. c) Validar as escalas de mensuração dos traços de personalidade do *Big Five* (IGPF-5*)* e Propensão ao Risco (RPS).

Esta pesquisa tem contribuição teórica, ao determinar quais traços de personalidade e as características atribuídas a empreendedores e gerentes tem maior relevância, solucionando lacunas apontadas por estudos anteriores, conforme descritas na literatura especializada (FRANK et al. 2007; KORUNKA et al. 2003). Esta pesquisa contribuiu ainda, ao testar empiricamente a teoria de que traços de personalidade são preditores da Propensão ao Risco (MEERTENS, 2008). Como contribuição prática, esta pesquisa pode definir o uso das escalas IGFP-5 e RPS como instrumentos válidos para medir traços de personalidade e propensão ao risco de empreendedores e gerentes. Consequentemente, tornando possível utilizá-las em testes vocacionais e também como critérios de contratação, de acordo com as características necessárias para o cargo nas organizações.

3 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

3.1 Personalidade de Empreendedores e Gerentes

Para Chadwick (2018) os estudiosos frequentemente argumentam que os empreendedores iniciantes terão mais sucesso se forem resilientes. A partir desta suposição, realizou um estudo com este construto psicológico para desenvolver e testar a teoria de que os processos através dos quais a resiliência psicológica influencia a sobrevivência dos negócios dos empreendedores iniciantes. O estudo foi realizado por um período de 2 anos, e destacou formas cognitivas e comportamentais em que a resiliência psicológica ajuda empreendedores nascentes tornam-se menos vulneráveis às suas circunstâncias estressantes. Contrariando os apontamentos anteriores da resiliência como um fator secundário do empreendedorismo, estabeleceu a importância crítica desse construto psicológico para a criação e a sobrevivência de novos empreendimentos. Empreendedores iniciantes com alta resiliência psicológica são mais capazes de melhor avaliar os problemas durante o início do negócio, superando as dificuldades (CHADWICK, 2018).

Kaish (1991) analisou as características de empreendedores e gerentes no tocante as oportunidades de negócio. A partir de escalas que medem o estado de alerta às oportunidades no ambiente, as fontes de informações, e a fonte de sugestões dos entrevistados, foi demonstrado que empreendedores utilizam mais fontes não verbais e não tradicionais, como estranhos na rua, portanto mais comunicativos e propensos ao risco. Por outro lado, os gerentes seriam mais inclinados a fazer uso de fontes imediatas como livros, respondendo melhor a estímulos econômicos do que empreendedores (KAISH, 1991).

Hamel (2006) caracterizou em sua pesquisa a inovação dos gerentes. Relatou como um distanciamento acentuado dos princípios, processos e práticas tradicionais de administração, e que alcança as formas organizacionais comuns. O autor aponta que a inovação gerencial modifica o modus operandi dos gerentes. A ocupação gerencial inclui algumas ações, como definir metas e traçar planos, motivando e alinhando esforço,

coordenando e controlando atividades, acumulando e alocando recursos, adquirindo e aplicando conhecimentos, construindo e alimentando relacionamentos, identificando e desenvolvendo talentos, compreendendo e equilibrando as demandas de grupos externos. Uma forma de alterar o comportamento de gerentes em seu trabalho é reinventar os processos que direcionam estas ações. Processos gerenciais, como o planejamento estratégico, orçamento de capital, gerenciamento de projetos, contratação e promoção, avaliação de funcionários, desenvolvimento executivo, comunicações internas e gerenciamento de conhecimento, demandam um maior nível de inovação de gerentes (HAMEL, 2006).

As características: vontade de inovar, personalidade proativa, auto eficácia, tolerância ao estresse, autonomia, lócus de controle interno, são vistas como causas mentais e oriundas de processos cognitivos. Tendo em vista esse ponto, os estudos geralmente são baseados em descrições de como as pessoas raciocinam, sentem e agem em diferentes situações de experiências e ações. Assim, abrir o próprio negócio não define um empreendedor como muitos acham, mas a própria ação de abrir uma empresa é fruto do comportamento de uma pessoa com características de um empreendedor. A análise com foco sobre a intenção de fundar uma empresa, e sobre o desempenho da empresa, demonstrou que a propensão ao risco como traço de personalidade não pode ser mensurada com apenas um dos Cinco Grandes Fatores (BRANDSTÄTTER, 2010).

Leutner (2014) buscou validar e analisar as escalas de mensuração de traços de personalidade do Big Five e META (Measure of Entrepreneurial Tendencies and Abilities). Os resultados revelaram que a personalidade prediz com precisão vários aspectos empreendedores, demonstrando que a personalidade influência no sucesso empresarial, além da criação e do sucesso dos negócios, e que traços de personalidade são preditores mais fortes desses desfechos em comparação com traços amplos, contrariando outros autores sobre empreendedorismo.

3.2 Big Five

A teoria dos Cinco Grandes Fatores de Personalidade, o *Big Five*, tem como um dos pioneiros McDougall (NUNES, 2002; SILVA, 2011). A partir das pesquisas realizadas por McDougall (1930; 1932) que propôs um modelo de análise com cinco fatores independentes, outros pesquisadores como Fiske (1949), Borgatta (1964), e Tupes e Christal (1992), continuaram a desenvolver o modelo. A partir de então, o *Big Five* passou a ser reconhecido como uma ferramenta na qual é possível analisar personalidade humana em cinco dimensões (TUPES, 1992; NUNES 2002; SILVA 2011; ZHAO & SEIBERT, 2006; BRANDSTÄTTER, 2010; ANTONCIC, 2013; FIGUEIREDO, 2017), são elas: Neuroticismo ou instabilidade emocional (*neuroticism*); Extroversão (*extraversion*); Amabilidade (*agreeableness*); Conscienciosidade (*conscientiousness*) e Abertura para a experiência (*openness to experience*).O Neuroticismo é a dimensão que mede a instabilidade emocional. Quanto maior o grau de neuroticismo, maior a vulnerabilidade ao estresse, o que leva a pessoa a interpretar situações simples e normais como ameaças. Pode resultar no desenvolvimento de sentimentos ruins e de uma postura mais reativa. A Extroversão é a dimensão que se caracteriza por emoções positivas: indivíduos com maior grau de extroversão gostam de estar entre as pessoas; sendo conhecidos, então, por serem animados e energéticos. A Amabilidade é a dimensão que demonstra o quão compassivo e cooperante um indivíduo é: geralmente tendem a confiar mais nas pessoas em detrimento de uma análise individualista. A Conscienciosidade é a dimensão que define o um indivíduo que tem foco nos seus objetivos, sendo então caracterizado como organizado, disciplinado e meticuloso. A Abertura para a experiência

é a dimensão que define alguém que é aberto a novas experiências: pessoas que têm sempre novos interesses, tendência a flexibilidade e a curiosidade (BRANDSTÄTTER, 2010).

O estudo realizado por Ciavarella (2004) buscou examinar a relação entre a personalidade do empreendedor e a sobrevivência a longo prazo do empreendimento através dos traços de personalidade do *Big Five*. Para testar as hipóteses, foram entrevistados graduados de uma universidade sobre seus históricos de trabalho de 1972 a 1995. A partir das respostas, foi determinado se o respondente iniciou um negócio e o tempo que o negócio sobreviveu. A definição de empreendedor utilizada pelo referido autor é a de um indivíduo que fundou um novo empreendimento. Ao todo, 111 entrevistados preencheram os critérios e forneceram informações completas o estudo. Destes, 57 indivíduos foram considerados bem-sucedidos (capazes de manter as operações do empreendimento pelo período mínimo de 8 anos) e 54 indivíduos fecharam seus negócios para procurar emprego em outro lugar. Os resultados deste estudo apontaram que o traço de personalidade "Conscienciosidade" foi positivamente relacionado à sobrevivência a longo prazo dos empreendimentos. Ao contrário das expectativas, o traço "Abertura para Novas Experiências" demonstrou uma relação negativa do empreendedor e a sobrevivência do empreendimento a longo prazo. Os traços "Extroversão", "Neuroticismo" e "Amabilidade" não apresentaram correlações com a sobrevivência a longo prazo da empresa.

3.3 Propensão ao Risco

Para Nicholson (2002) o conceito de propensão ao risco tem sido objeto de investigação teórica e empírica, mas com pouco consenso sobre sua conceituação e mensuração da propensão ao risco. Com uma amostra de 1.669 gestores e profissionais demonstrou a consistência interna e os correlatos de uma nova escala que mede a propensão geral ao risco e a tomada de risco em seis domínios de decisão diferentes. Através de o instrumento NEO PI-R do modelo Big Five, validou a escala de propensão ao risco, com atributos específicos do domínio e gerais. Os resultados demostraram que a Propensão ao Risco está fortemente relacionada com a personalidade, e a "busca por sensação" como um componente importante na maioria dos domínios de decisão. Uma forte correlação do *Big Five* é indicada para Propensão ao Risco, compreendendo Extroversão e Abertura para Novas Experiências com coeficientes mais altos e Neuroticismo, Amabilidade e Conscienciosidade baixos. A propensão ao risco prevê comportamentos de carreira e outros como previsto, dando suporte à validação da escala.

Para Meertens et al. (2008) muitos traços de personalidade têm sido sugeridos como fontes de influência sobre a tendência a correr riscos ou riscos, incluindo a motivação por conquistas (ATKINSON, 1957) e a busca por sensações (ZUCKERMAN, 1979). Embora as escalas baseadas em construtos de personalidade meçam os traços de personalidade que podem afetar o comportamento de risco, poucas escalas foram construídas para medir especificamente uma propensão geral a assumir riscos.

Meertens et al. (2008) discorre que os primeiros resultados da utilização da escala de Propensão ao Risco (RPS), mostram que é um questionário curto e fácil de usar, que parece medir adequadamente a tendência a assumir riscos, porém as amostras utilizadas até então consistiam apenas de estudantes, limitando as conclusões. O autor sugeriu que pesquisas com grupos de participantes que são conhecidos por diferirem em seu comportamento de risco devem ser conduzidas, para que possa ser encontrado suporte adicional da capacidade do RPS de distinguir evitadores de risco de tomadores de risco. Um dos objetivos do estudo também foi investigar a relação entre a propensão ao risco

com traços de personalidade. O RPS correlacionou estatisticamente de forma significativa e negativa com as escalas NC (CACIOPPO, 1982; CACIOPPO et al., 1984) e NFS (NEUBERG, 1993).

Diversos estudos comparam a propensão ao risco dos empreendedores com os gerentes. Atkinson (1957) argumenta que outros atributos, como a alta necessidade de realização que tanto empreendedores quanto gerentes possuem, igualam ou obscurecem as previsões mais simples sobre a propensão ao risco, não havendo consenso sobre as diferenças nesses grupos.

3.4 Hipótese de Trabalho e Hipótese de Pesquisa

Com base no que foi descrito sobre os traços de personalidade de empreendedores e gerentes (ZHAO & SEIBERT, 2006; BRANDSTÄTTER, 2010; ANTONCIC, 2013; FIGUEIREDO, 2017), e sobre Propensão ao Risco (ATKINSON, 1957; ZUCKERMAN, 1979; NICHOLSON, 2002; MEERTENS, 2008) são propostas as hipóteses de pesquisa.

H1: Empreendedores tem maior Abertura para Novas Experiências do que gerentes. Abrir um novo empreendimento exige que o empreendedor explore novas ideias. Eles usam de sua criatividade para resolver problemas ao proporem uma abordagem inovadora para produtos, métodos de negócios ou estratégias. Gerentes, por outro lado, têm uma maior ênfase em seguir regras e procedimentos estabelecidos para coordenar a atividade gerencial (ZHAO; SEIBERT, 2006; ANDRADE, 2008; BRANDSTÄTTER, 2010; ANTONCIC, 2013, FIGUEIREDO, 2017).

H2: Empreendedores têm menor Amabilidade do que gerentes. É esperado que empreendedores possuam um comportamento mais individualista, tendo em vista que, muitas vezes, operam com menos acesso à proteção legal e com pouca margem financeira devido a recursos limitados. São ainda mais suscetíveis do que os gerentes a sofrerem com as consequências graves de suas decisões, mesmo no âmbito de pequenas negociações (ZHAO; SEIBERT, 2006; ANDRADE, 2008; BRANDSTÄTTER, 2010; ANTONCIC, 2013; FIGUEIREDO, 2017).

H3: Empreendedores têm maior Extroversão do que gerentes. Empreendedores devem interagir com várias pessoas: investidores, parceiros, colaboradores e clientes. A falta de recursos humanos no começo de um empreendimento faz com que empreendedores gastem um tempo considerável em relacionamentos interpessoais com seus parceiros e colaboradores. Empreender parece exigir maior contato direto com fatores externos e internos do que o gerir (ZHAO; SEIBERT, 2006; ANDRADE, 2008; BRANDSTÄTTER, 2010; FIGUEIREDO, 2017).

H4: Empreendedores têm menor Neuroticismo do que gerentes. Os gerentes, por definição, trabalham dentro de uma organização que possui procedimentos e práticas pré-estabelecidos. Empreendedores, por outro lado, trabalham dentro de um ambiente relativamente não estruturado, onde prevalece a responsabilidade de diversos aspectos de um empreendimento, sendo necessário maior controle emocional. Eles têm mais horas de trabalho do que os gerentes e muitas vezes não separam o trabalho e a vida pessoal, característica típica dos gerentes (ANDRADE, 2008 ZHAO; SEIBERT, 2006; BRANDSTÄTTER, 2010; FIGUEIREDO, 2017).

H5: Empreendedores têm maior Conscienciosidade do que gerentes. Os gerentes que trabalham dentro de uma organização estável são suscetíveis a ter suas responsabilidades, metas e trabalho monitorados por sistemas organizacionais pré-existentes. Empresários, por outro lado, operam num ambiente menos controlado ou trabalham sozinhos, necessitando maior foco nos objetivos (ZHAO; SEIBERT, 2006; ANDRADE, 2008; BRANDSTÄTTER, 2010; FIGUEIREDO, 2017).

H6: Empreendedores têm maior Propensão ao Risco do que gerentes. Para empreendedores começarem um novo negócio exige assumir riscos, diferentes de gerentes que trabalham com regras estabelecidas dentro de uma organização, o que reflete certa segurança (ATKINSON, 1957; ZUCKERMAN, 1979; NICHOLSON, 2002 MEERTENS, 2008; ZHAO; SEIBERT, 2006; BRANDSTÄTTER, 2010)

H7 :Abertura para Novas Experiências tem relação causal em Propensão ao Risco. Ser aberto a nova experiências, experimentar algo novo demanda a necessidade de assumir riscos. (NICHOLSON, 2002 MEERTENS, 2008; ZHAO; SEIBERT, 2006; BRANDSTÄTTER, 2010). A abertura à experiência pode ser vista como a contrapartida cognitiva da busca de risco - aceitação da experimentação, tolerância à incerteza, mudança e inovação (McCRAE & COSTA, 1997).

H8: Amabilidade tem relação causal em Propensão ao Risco. É esperado que Amabilidade tenha um impacto negativo em Propensão ao Risco. Os indivíduos que agem por interesse próprio e a falta de interesse nas consequências para os outros (empatia) indicam maior propensão a assumir riscos (WEST & HALL, 1997; NICHOLSON, 2002).

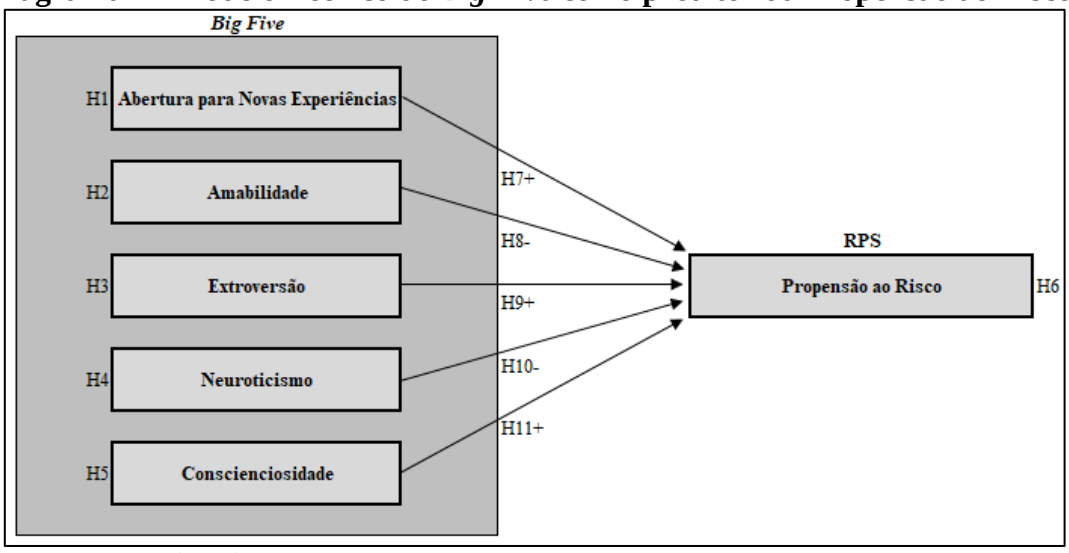
H9: Extroversão tem relação causal em Propensão ao Risco. Seguindo a teoria da extroversão de Eysenck como uma necessidade generalizada de estimulação, esperamos que Extroversão siga o padrão predito para a busca de sensações, para tal, assumindo riscos (EYSENCK, 1973; NICHOLSON, 2002).

H10: Neuroticismo tem relação causal em Propensão ao Risco. É esperado que indivíduos que tenham pouca estabilidade emocional, tenho uma correlação negativa ou baixa a propensão ao risco. A literatura também sugere que repetidos tomadores de risco exigem resiliência (KLEIN & KUNDA, 1994), o que sugere que eles também devem ter baixa pontuação em Neuroticismo. (NICHOLSON, 2002; MEERTENS, 2008;)

H11: Conscienciosidade tem relação causal em Propensão ao Risco. Conscienciosidade, que pode ser resumida como um desejo de realização sob condições de conformidade e controle, é antitética a essas qualidades e pode-se esperar que seja inversamente relacionada à propensão ao risco (HOGAN; ONES, 1997).

As hipóteses testadas em cada traço de personalidade do *Big Five* e sua relação causal em Propensão ao Risco do modelo estrutural proposto, podem ser observadas no diagrama 1.

Diagrama 1 - Modelo Teórico do *Big Five* como preditor da Propensão ao Risco.



Fonte: Autores (2019).

4 METODOLOGIA

Esta pesquisa parte de uma filosofia de pesquisa pós-positivista, em uma abordagem dedutiva, onde é utilizada uma teoria e busca-se uma estratégia para testar as hipóteses. O método é o quantitativo, por meio da estratégia de levantamento. Quanto ao horizonte temporal da pesquisa, optou-se por um corte transversal. As técnicas e procedimentos adotados foram modelagem de equações estruturais com os mínimos quadrados parciais (PLS-PM) e Test-T para amostras independentes, a partir de dados coletados por meio do questionário de auto-relato breve do instrumento IGPF-5 da Teoria Big Five e do questionário de Propensão ao Risco (RPS).

Para verificar a validade do instrumento, foi realizado a modelagem de equações estruturais baseadas nos mínimos quadrados parciais (*Partial Least Squares – PLS-PM*). Foi utilizado o *software* estatístico *SmartPLS* 3. Para a análise da validade convergente foi calculado a Variância Média Extraída (Average Variance Extracted – AVE). Para estabelecer a validade discriminante foram utilizadas duas medidas, as cargas cruzadas e critério Fornell-Larcker.

A técnica utilizada amostragem multiestágios, primeiramente estratificada em subgrupos pois a população está dividida em estratos, neste caso, as principais cidades do estado Rondônia, de tal modo que o tamanho dos estratos na amostra seja proporcional ao tamanho dos estratos correspondentes na população (SAUNDERS, 2012). O nível de confiança utilizado foi 95% com margem de erro de 5%. Assim, a população desta pesquisa são os empreendedores proprietários de empresas e gerentes dos municípios estado de Rondônia. A amostra mínima por grupo em uma população de 20865 empresas é de 378. Foi coletada uma amostra de 797 respondentes, composta por 394 empreendedores (com a premissa de que cada empresa em Rondônia tenha um empreendedor) e 403 gerentes.

5 ANÁLISE DOS RESULTADOS

As informações descritas aqui visam caracterizar o perfil dos respondentes desta pesquisa, demonstrando as estatísticas descritivas de frequência e frequência relativa. Para operacionalizar os cálculos, foi utilizado o *software* estatístico *Statistical Package for the Social Science* (SPSS), versão 24.0 e de forma sistematizada foram calculadas as frequências das respostas sobre sexo, idade, cor ou raça, renda mensal, estado civil e escolaridade. Cabe dizer que todos os 797 respondentes concordaram em participar da pesquisa de forma voluntária, não obrigatória, e com plena autonomia para decidir se quiseram ou não participar, bem como retirar a participação a qualquer momento. Ao concordarem em participar da pesquisa, foram garantidas a confidencialidade e a privacidade das informações prestadas.

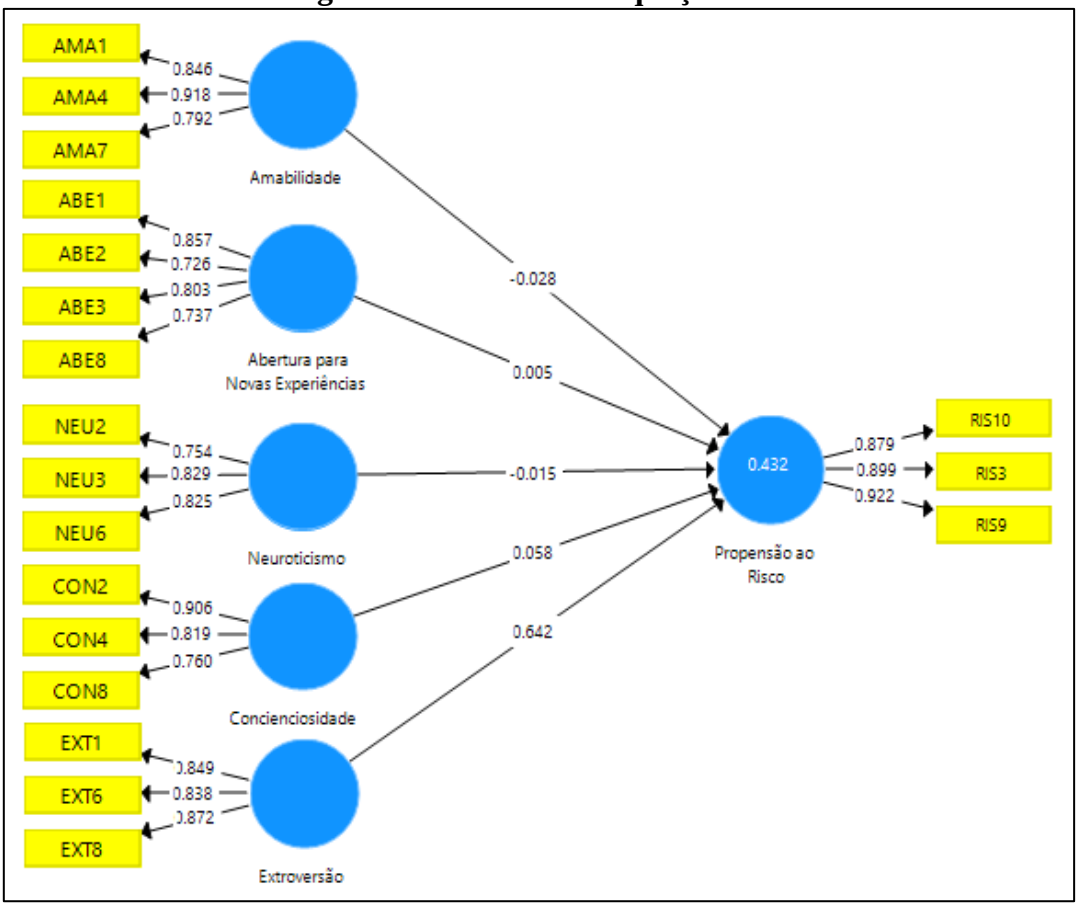
Ao total, 377 (47,3%) dos respondentes foram do sexo masculino e 420 (52,7%) foram do sexo feminino. A idade foi dividida em faixas onde 437 (43,54%) respondentes tiveram idades de 19 a 29 anos; 234 (29,36%) respondentes com idades de 30 a 39 anos; 155 (19,45%) respondentes com idades de 40 a 49 anos; 51 (6,4%) com idades de 50 a 59 anos e 10 (1,25%) respondentes com idades acima de 60 anos. Nota-se que 72,90% da amostra foi composta com respondentes de 19 a 39 anos de idade.

5.1 Análise do Modelo de Mensuração

A partir da coleta de dados, foi estimado um modelo de mensuração (Figura 1), no qual as variáveis latentes do *Big Five* foram preditoras da Propensão ao Risco,

conforme as hipóteses indicadas nesta pesquisa. Na análise da validade e confiabilidade do modelo estrutural, foram geradas as cargas fatoriais dos itens, os coeficientes Alpha de Cronbach, as Variâncias Médias Extraídas, a Confiabilidade Composta, os fatores de inflação da variância (VIF) e o R^2 (Tabela 1).

Figura 1 — Modelo de Equação Estrutural.



Fonte: Autores (2019).

No modelo, optou-se por utilizar apenas os itens com cargas maiores que 0,700 (HAIR *et al*., 2009; 2017) indicados na tabela 1. Logo, foram excluídos os itens AMA2, AMA3, AMA5, AMA6, AMA8, AMA9, ABE4, ABE5, ABE6, ABE7, ABE9, ABE10, NEU1, NEU4, NEU5, NEU7, NEU8, CON1, CON3, CON5, CON6, CON7, CON9, EXT2, EXT3, EXT4, EXT5, EXT7, RIS1, RIS2, RIS4, RIS5, RIS6, RIS7 e RIS8. Na avaliação do modelo estrutural, o coeficiente de determinação de Pearson (R^2) calculado para a variável latente Propensão ao Risco foi de 0,432, considerado um efeito grande (COHEN, 1988). Os valores das Variâncias Médias Extraídas (AVE) foram maiores que 0,500, confirmando a validade convergente (FORNELL & LARCKER, 1981; HENSELER, RINGLE & SARSTEDT, 2015). Com a finalidade de verificar se há multicolinearidade foi calculado o fator de inflação da variância (VIF) de cada item, obtendo números abaixo de 5, considerados parâmetros ótimos (HAIR et al, 2017). Para a análise da confiabilidade, foram calculados os coeficientes Alfa de Cronbach, cujos valores foram maiores que 0,700, e a Confiabilidade Composta (CR), com valores maiores que 0,500; ambos evidenciam a confiabilidade ótima do modelo (HAIR *et al*., 2009; 2017).

Tabela 1 — Valores da qualidade de ajuste do modelo MEE.

Variável Latente	Itens	Cargas	VIF	α Cronbach	AVE	CR	R^2
Abertura para Novas Experiências	ABE1	0.857	1.622	0.808	0.613	0.863	-
	ABE2	0.726	2.175				
	ABE3	0.803	2.083				
	ABE8	0.737	1.525				
Amabilidade	AMA1	0.846	1.920	0.812	0.728	0.889	-
	AMA4	0.918	2.641				
	AMA7	0.792	1.700				
Conscienciosidade	CON2	0.906	2.056	0.777	0.690	0.869	-
	CON4	0.819	1.543				
	CON8	0.760	1.611				
Extroversão	EXT1	0.849	1.859	0.813	0.727	0.889	-
	EXT6	0.838	1.721				
	EXT8	0.872	1.801				
Neuroticismo	NEU2	0.754	1.224	0.725	0.645	0.845	-
	NEU3	0.829	1.720				
	NEU6	0.825	1.797				
Propensão ao Risco	RIS10	0.879	2.441	0.885	0.810	0.928	0.432
	RIS3	0.899	2.682				
	RIS9	0.922	2.448				

Fonte: Autores (2019).

Para verificar a validade discriminante do modelo, foram analisadas os Valores das Cargas Cruzadas e Critério de Fornell e Larcker (1981). Para a análise dos Valores das Cargas Cruzadas, as cargas devem ser maiores nas variáveis latentes originais do que em outras (RINGLE et al, 2014). Nesta pesquisa, todas as cargas calculadas foram maiores em suas respectivas variáveis latentes, quando comparadas às outras (tabela 2), fato que indica a validade discriminante do modelo (CHIN, 1998).

Tabela 2 — Valores das Cargas Cruzadas.

Itens	Abertura para Novas Experiências	Amabilidade	Conscienciosidade	Extroversão	Neuroticismo	Propensão ao Risco
ABE1	**0.857**	-0.027	0.163	0.127	-0.006	0.109
ABE2	**0.726**	-0.025	0.178	0.035	-0.002	0.016
ABE3	**0.803**	-0.035	0.134	0.118	-0.037	0.090
ABE8	**0.737**	0.027	0.077	0.104	-0.029	0.054
AMA1	-0.010	**0.846**	-0.045	-0.104	0.047	-0.086
AMA4	-0.014	**0.918**	-0.018	-0.096	0.028	-0.087
AMA7	-0.038	**0.792**	-0.021	-0.060	-0.043	-0.074
CON2	0.167	-0.029	**0.906**	0.104	-0.018	0.130
CON4	0.143	-0.059	**0.819**	0.102	-0.002	0.112
CON8	0.102	0.017	**0.760**	0.069	-0.027	0.080
EXT1	0.093	-0.115	0.076	**0.849**	-0.052	0.510
EXT6	0.161	-0.116	0.108	**0.838**	-0.050	0.534
EXT8	0.108	-0.042	0.103	**0.872**	-0.118	0.618
NEU2	-0.032	0.002	0.007	-0.059	**0.754**	-0.063
NEU3	0.013	-0.005	0.020	-0.063	**0.829**	-0.061
NEU6	-0.049	0.047	-0.080	-0.095	**0.825**	-0.051
RIS10	0.067	-0.137	0.174	0.484	-0.059	**0.879**
RIS3	0.094	-0.067	0.119	0.517	-0.086	**0.899**
RIS9	0.118	-0.067	0.082	0.717	-0.057	**0.922**

Fonte: Autores (2019).

Para a análise da validade discriminante pelo critério de Fornell e Larcker (1981), foram comparadas as raízes quadradas dos valores Variâncias Médias Extraídas (AVE) de cada constructo, com as correlações de Pearson entre as variáveis latentes. As raízes quadradas das Variâncias Médias Extraídas (AVE) apresentaram valores maiores do que as correlações (Tabela 3); neste caso, foi confirmada a validade discriminante (Fornell & Larcker, 1981).

Tabela 3 — Validade Discriminante (Critério de Fornell e Larcker).

Variável Latente	ABE	AMA	CON	EXT	NEU	RIS
Abertura para Novas Experiências	**0.783**					
Amabilidade	-0.023	**0.854**				
Conscienciosidade	0.170	-0.033	**0.831**			
Extroversão	0.141	-0.103	0.113	**0.853**		
Neuroticismo	-0.026	0.016	-0.017	-0.089	**0.803**	
Propensão ao Risco	0.107	-0.097	0.132	0.654	-0.073	**0.900**

Nota. *A diagonal são as raízes quadradas das variâncias médias extraídas (AVE). Abertura para Novas Experiências (ABE); Amabilidade (AMA); Conscienciosidade (CON); Extroversão (EXT); Neuroticismo (NEU); Propensão ao Risco (RIS).
Fonte: Autores (2019).

5.2 Análise do Modelo Estrutural

Para a análise do modelo estrutural, foram calculadas as significâncias das relações causais das variáveis latentes do *Big Five* na Propensão ao Risco (Tabela 5) realizado um *Bootstrapping*. O *Bootstrapping* é uma forma de reamostragem, neste método, foram extraídas 5000 observações da amostra original com substituição (HAIR et al, 2017). Os coeficientes de caminho (Tabela 5) indicam o quanto um constructo se relaciona com outro. Para verificar se as relações são significativas, foram calculados o T-valores de student, que devem ser maiores que 1,96 e P-valores menores que 0,05 (HAIR et al, 2017).

Os caminhos que obtiveram relação com Propensão ao Risco aceitas foram os das variáveis latentes Extroversão e Conscienciosidade (Tabela 5). Extroversão obteve um valor t de 25,457 e p-valor significativo (0,000) e Conscienciosidade obteve um valor t de 2,317 e p-valor significativo (0,021) confirmando as hipóteses H9 e H11 (MEERTENS et al. 2008).

Tabela 5 — Valores dos coeficientes de caminho (T) do modelo ajustado.

Hipóteses	Relação	Coeficientes de Caminho	T-Valor	P-Valor	Decisão
H7	Abertura para Novas Exp.-> Propensão ao Risco	0.005	0.207	0.836	Rejeitada
H8	Amabilidade -> Propensão ao Risco	-0.028	1.032	0.302	Rejeitada
H9	Extroversão -> Propensão ao Risco	0.642	25.457	0.000	Aceita
H10	Neuroticismo -> Propensão ao Risco	-0.015	0.524	0.600	Rejeitada
H11	Conscienciosidade -> Propensão ao Risco	0.058	2.317	0.021	Aceita

Fonte: Autores (2019).

Para analisar os efeitos diretos das variáveis latentes do *Big Five* na Propensão ao Risco, foi utilizada a técnica *Blindfolding*, que permitiu calcular o valor Q^2 de Stone-Geisser (STONE, 1974; GEISSER, 1974), para o critério de avaliação para a relevância preditiva do modelo. O Q^2 calculado para a variável latente Propensão ao Risco foi maior que zero, e indica que o modelo de caminho PLS tem relevância preditiva para este construto (HAIR et al., 2009; 2017).

Para avaliar o quanto cada constructo é representativo para o modelo (Tabela 6), foi calculado o Tamanho do efeito (f^2) ou Indicador de Cohen, os valores 0,02, 0,15 e 0,35, considerados pequenos, médios e grandes (COHEN, 1988; HAIR et al, 2009; 2017). Os valores do f^2 para Amabilidade (0,428), Conscienciosidade (0,374), Extroversão (0,424) e Propensão ao Risco (0,550) foram considerados efeitos grandes e para as variáveis latentes Abertura para Novas Experiências (0,344) e Neuroticismo (0,293), foram considerados efeitos médios (COHEN, 1988; HAIR et al, 2009; 2017).

Tabela 6 — Validade Preditiva (Q2) ou indicador de Stone-Geisser, e Tamanho do efeito (f^2) ou Indicador de Cohen.

Variável Latente	CV RED (Q^2)	CV COM (f^2)
Abertura para Novas Experiências	-	0.344
Amabilidade	-	0.428
Conscienciosidade	-	0.374
Extroversão	-	0.424
Neuroticismo	-	0.293
Propensão ao Risco	0.318	0.550

Fonte: Autores (2019).

5.3 Teste T de Student para Amostras Independentes

Para testar as hipóteses sobre as diferenças entre empreendedores e gerentes nos traços de personalidade do *Big Five* e Propensão ao Risco, procedeu-se com o agrupamento dos itens aderentes resultantes da modelagem de equações estruturais no *Statistical Package for the Social Science* (SPSS) versão 24.0, em suas respectivas variáveis latentes, por meio da redução dos itens a um fator na Análise Fatorial Confirmatória (AFC) e, posteriormente, realizou-se o Teste-t de Student para amostras independentes (Tabela 7). O Teste-t de Student é um teste paramétrico que possibilita inferências e afirmações sobre médias de populações relacionadas, considerando os conceitos estatísticos sobre homogeneidade e distribuição normal de uma amostra. Amostras acima de 200 respondentes são suficientes para neutralizar os efeitos nocivos da não-normalidade (HAIR et al, 2009).

Tabela 7 — Test-t de Student para amostras independentes.

Hipótese	Variável Latente	Grupo	Média	t-valor	p-valor	Decisão
H1	Abertura para Novas Experiências	Empreendedores	0,2832	8,23	0,000	Aceita
		Gerentes	-0,277			
H2	Amabilidade	Empreendedores	-0,219	-6,26	0,000	Aceita
		Gerentes	0,214			
H3	Extroversão	Empreendedores	0,2567	7,4	0,000	Aceita
		Gerentes	-0,251			
H4	Neuroticismo	Empreendedores	-0,068	-1,91	0,057	Rejeitada

		Gerentes	0,0667			
H5	Conscienciosidade	Empreendedores	0,3728	11,2	0,000	Aceita
		Gerentes	-0,364			
H6	Propensão ao Risco	Empreendedores	0,2162	6,18	0,000	Aceita
		Gerentes	-0,211			

Fonte: Autores (2019).

Portanto, ao considerar os valores do teste t, das médias, e as hipóteses de verificação, pode-se afirmar, sobre a Abertura para novas experiências, que o grupo Empreendedores obteve média maior (0,2832) com significância estatística ($p<0,05$) e o valor t foi de 8,23, que representa número superior a 1,96 (MALHOTRA, 2006); assim, rejeita-se a hipótese nula H0 e aceita-se a hipótese alternativa de que existe diferença estatística entre os grupos, e inferindo que Empreendedores possuem maior média em Abertura para Novas Experiências do que Gerentes (H1), (ZHAO; SEIBERT, 2006; ANDRADE, 2008; BRANDSTÄTTER, 2010; ANTONCIC, 2013, FIGUEIREDO, 2017).

Para o traço de personalidade Amabilidade, o grupo Empreendedores obteve média menor (-0,219) com significância estatística ($p<0,05$) e o valor t foi de -6,26, que representa número inferior a -1,96 (MALHOTRA, 2006); assim, rejeita-se a hipótese nula H0 e aceita-se a hipótese alternativa de que existe diferença estatística entre os grupos, e inferindo que Empreendedores possuem menor média em Amabilidade do que Gerentes (H2), (ZHAO; SEIBERT, 2006; ANDRADE, 2008; BRANDSTÄTTER, 2010; ANTONCIC, 2013; FIGUEIREDO, 2017).

Para o traço de personalidade Extroversão, o grupo Empreendedores obteve média maior (0,2567) com significância estatística ($p<0,05$) e o valor t foi de 7,4, que representa número superior a 1,96 (MALHOTRA, 2006); assim, rejeita-se a hipótese nula H0 e aceita-se a hipótese alternativa de que existe diferença estatística entre os grupos, e inferindo que Empreendedores possuem maior média em Extroversão do que Gerentes (H3), (ZHAO; SEIBERT, 2006; ANDRADE, 2008; BRANDSTÄTTER, 2010; FIGUEIREDO, 2017).

Para o traço de personalidade Neuroticismo, o grupo Empreendedores obteve média menor (-0,068), porém, não houve significância estatística ($p>0,05$) e o valor t foi de -1,91, que representa número superior a -1,96 (MALHOTRA, 2006); assim, aceita-se a hipótese nula H0 de que os grupos são estatisticamente iguais e rejeita-se a hipótese alternativa de que existe diferença entre os grupos, e não podendo inferir que Empreendedores possuem menor média em Neuroticismo do que Gerentes (H4).

Para o traço de personalidade Conscienciosidade, o grupo Empreendedores obteve média maior (0,3728) com significância estatística ($p<0,05$) e o valor t foi de 11,2, que representa número superior a 1,96 (MALHOTRA, 2006); assim, rejeita-se a hipótese nula H0 e aceita-se a hipótese alternativa de que existe diferença estatística entre os grupos, e inferindo que Empreendedores possuem maior média em Conscienciosidade do que Gerentes (H5), (ZHAO; SEIBERT, 2006; ANDRADE, 2008; BRANDSTÄTTER, 2010; FIGUEIREDO, 2017).

Por fim, para Propensão ao Risco, o grupo Empreendedores obteve média maior (0,2162) com significância estatística ($p<0,05$) e o valor t foi de 6,18, que representa número superior a 1,96 (MALHOTRA, 2006); assim, rejeita-se a hipótese nula H0 e aceita-se a hipótese alternativa de que existe diferença estatística entre os grupos, e inferindo que Empreendedores possuem maior média em Propensão ao Risco do que

Gerentes (H6), (ZHAO; SEIBERT, 2006; MEERTENS et al. 2008; BRANDSTÄTTER, 2010).

6 CONCLUSÃO

Este estudo teve o objetivo geral identificar as relações dos traços de personalidade e propensão ao risco entre empreendedores e gerentes do estado de Rondônia. Para isso, aplicou-se os instrumentos para mensurar traços de personalidade do modelo *Big Five* (IGPF-5) e Propensão ao Risco (RPS) em empreendedores e gerentes. Pode-se afirmar que há diferença estatística nos traços de personalidade e propensão ao risco, entre empreendedores e gerentes. Verificou-se, ainda, que dois dos cinco traços de personalidade do modelo *Big Five*, são preditores da propensão ao risco, sendo eles Extroversão e Conscienciosidade.

Empreendedores possuem menor grau de Amabilidade, além de possuírem maiores traços de Extroversão, Conscienciosidade e Abertura para Novas Experiências do que Gerentes. Apenas o traço Neuroticismo não apontou significância estatística suficiente para confirmar a diferença. Em Geral, confirma-se o que é preconizado na literatura sobre as diferenças nos traços de personalidade.

A pesquisa utilizou parte do trabalho de Meertens et al. (2008), que elaborou um instrumento para medir diretamente a Propensão ao Risco, o que contribuiu para o resultado final, juntamente com os achados proporcionados pelo *Big Five*. Este estudo oferece como contribuição uma ferramenta confiável para a mensurar a propensão ao risco, pois o seu objetivo foi alcançado ao mensurar os efeitos dos traços de personalidade sobre a propensão ao risco de empreendedores e gerentes, revelando a necessidade de se promover mais estudos similares com o modelo apresentado.

REFERÊNCIAS

ANDRADE, Josemberg Moura de. **Evidências de validade do inventário dos cinco grandes fatores de personalidade para o Brasil.** 2008. 169 f., il. Tese (Doutorado em Psicologia Social, do Trabalho e das Organizações)-Universidade de Brasília, Brasília, 2008.

ANTONCIC, B., BRATKOVIC, Kregar, T., SINGH, G; DENOBLE, A. F.. The Big Five Personality-Entrepreneurship Relationship: Evidence from Slovenia. **Journal of Small Business Management**, 53(3), 819–841, 2013.

ATKINSON, J.W. Motivational determinants of risk-taking behavior. **Psychological Review**, 64(6p1), 359, 1957.

BORGATTA, E. F. The structure of personality characteristics**. Behavioral Science**, 9(1), 8–17, 1964.

BRANDSTATTER, H. Becoming an entrepreneur—a question of personality structure? **Journal of economic psychology**, 18(2-3), 157-177, 1997.

BRANDSTATTER, Hermann. Personality aspects of entrepreneurship: A look at five meta-analyses. Johannes-Kepler-University, **Social and Economic Psychology Unit**, Altenbergerstr. 69, 4040 Linz, Austria, 2010.

CACIOPPO, J. T., PETTY, R. E; KAO, C. F. The efficient assessment of need for cognition. **Journal of Personality Assessment**, 48, 306–307. 1984.

CACIOPPO, J. T; PETTY, R. E. (1982). The need for cognition. **Journal of Personality and Social Psychology,** 42, 116–131.

CHADWICK, I. C., & Raver, J. L. Psychological Resilience and Its Downstream Effects for Business Survival in Nascent Entrepreneurship. **Entrepreneurship Theory and Practice**, 2018. 104225871880159. doi:10.1177/1042258718801597

CHIN, W. W. The partial least squares approach for structural equation modeling. in Marcoulides, G.A. (Ed.). **Modern methods for business research**. London: Lawrence Erlbaum Associates, p. 295- 236, 1998.

CIAVARELLA, Mark; BUCHHOLTZ, Ann K; RIORDAN, Christine M; GATEWOOD Robert D., STOKES Garnett.S; The big five and venture survival: Is there a linkage? **Journal of Business Venturing**, 19(4), 465-483, 2004.

COHEN, J. Statistical Power Analysis for the Behavioral Sciences. 2nd ed. New York: **Psychology Press**, 1988.

EYSENCK, H.J. **Eysenck on Extraversion**. New York: Wiley. 1973.

FAUL, F., ERFELDER, E., Buchner, A. e Lang, A.-G. Statistical power analyses using G*Power 3.1: Tests for correlation and regression analyses. **Behavior Research Methods**, v. 41, 1149-1160, 2009.

FIGUEIREDO, C. C.; AVRICHIR, I.; BARBOSA, R. A. P. A Personalidade de Empreendedores e Gerentes de Loja Medida via Teoria do Big Five. **Revista Administração em Diálogo**, v. 19, n. 3, p. 70-94, 2017.

FORNELL, C.; Larcker, D.F. Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. **Journal of Marketing Research**. v.18, n. 1, p. 39-50, 1981.

FRANK, H., LUEGER, M., & Korunka, C. The significance of personality in business start-up intentions, start-up realization and business success. **Entrepreneurship & Regional Development**, 19(3), 227-251, 2007).

GARTNER, William B. **"Who Is an Entrepreneur?"** Is the Wrong Question. The University of Baltimore Educational Foundation. Copyright 1988.

GEISSER, S. A Predictive Approach to the Random Effects Model, **Biometrika,** 61(1): 101-107, 1974.

HAIR, J. F., HULT, G. T. M., Ringle, C. M., and Sarstedt, M. **A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)**, 2nd Ed., Sage: Thousand Oaks, 2017.

HAIR, J., et al. (2009) **Multivariate Data Analysi**s. 17th Edition, Prentice Hall, Upper Saddle River

HAMEL, G. The why, what, and how of management innovation. **Harvard Business Review**, 84(2), 72–84. 2006.

HENSELER, J., RINGLE, C.M. & SARSTEDT, M. **J. of the Acad. Mark.** Sci. (2015) 43: 115.

HENSELER, J., RINGLE, C.M. SINKOVICS, R. R. **The use of partial least squares path modeling in international marketing. Advances in International Marketing**. v. 20, p. 277-319, 2009.

HOGAN, J., & ONES, D.S. (1997). Conscientiousness and integrity at work. In Hogan, J.Johnson & S. Briggs (Eds.), **Handbook of Personality Psychology** (pp 849-870). London: Academic Press.

KAISH, S; GILAD, B. Characteristics of Opportunities Search of Entrepreneurs versus Executives: Sources, Interests, General Alertness. **Journal of Business Venturing**, 6, 45-61, 1991.

KERR, Sari P; KERR, William R; XU Tin; Personality Traits of Entrepreneurs: A Review of Recent Literature (No. w24097). **National Bureau of Economic Research**. 2017.

KLEIN, W.M., and KUNDA, Z. (1994). Exaggerated self-assessments and the preference for controllable risks, **Organizational Behavior and Human Decision Processes**, 59, 410-417.

KORUNKA, C., FRANK, H., LUEGER, M., & MUGLER, J. The entrepreneurial personality in the context of resources, environment, and the startup process—A configurational approach. **Entrepreneurship theory and practice**, 28(1), 23-42, 2003.

LEUTNER, F; AHMETOGLU, G; AKHTAR, R; CHAMORRO-PREMUZIC, T; The relationship between the entrepreneurial personality and the Big Five personality traits. **Personality and Individual Differences**, 63, 58–63, 2014.

MALHOTRA, N, K. **Pesquisa de marketing: uma orientação aplicada**. 4ª ed. Porto Alegre: Bookman; 2006.

McCRAE, R. R. and COSTA, P. T. (1997a). Personality trait structure as a human universal. **American Psychologist**, 52(5), 509 – 516.

McDOUGALL, W. OF THE WORDS CHARACTER AND PERSONALITY. **Journal of Personality**, 1(1), 3–16, 1932.

McDOUGALL, W. SECOND REPORT ON A LAMARCKIAN EXPERIMENT. **British Journal of Psychology**. General Section, 20(3), 201–218, 1930.

MEERTENS, R. M. and LION, R. (2008), Measuring an Individual's Tendency to Take Risks: The Risk Propensity Scale1. **Journal of Applied Social Psychology,** 38: 1506-1520.

NEUBERG, S. L; NEWSOM, J. T. Personal need for structure: Individual difference in the desire for simple structure. **Journal of Personality and Social Psychology**, 65, 113–131. 1993.

NICHOLSON, N.; Fenton-O'Creevy, M.; Soane, E. and Willman, P. **"Risk Propensity and Personality.**" Working Paper, London Business School, London, U.K., 2002.

NUNES, C. H. S. S; HUTZ, C. S. O modelo dos Cinco Grandes Fatores de Personalidade. Em **R. Primi** (Org.), Temas em avaliação psicológica (pp. 40-49). São Paulo: Casa do Psicólogo, 2002.

RINGLE, C.; SILVA, D.; BIDO, D. S. Structural Equation Modeling with the SmartPLS. **Brasilian Journal of Marketing,** v. 13, n. 2, p. 54-71, 2014.

SILVA, Izabella Brito; NAKANO, Tatiana de Cássia. **Modelo dos cinco grandes fatores da personalidade: análise de pesquisas.** Aval. psicol., Porto Alegre , v. 10, n. 1, p. 51-62, abr. 2011.

STONE, M. Cross-Validatory Choice and Assessment of Statistical Predictions, **Journal of the Royal Statistical Society,** 36(2): pp 111-147, 1974.

TUPES, E. C; CHRISTAL, R. E. Recurrent Personality Factors Based on Trait Ratings. **Journal of Personality**, 60(2), 225–251, 1992.

WEST, R., and Hall, J. **The role of personality and attitudes in traffic accident risk. Applied Psychology: An International Review**, 46, 253-264, 1997.

ZHAO, Hao; SEIBERT, Scott. The Big Five Personality Dimensions and Entrepreneurial Status: A Meta-Analytical Review. **Journal of Applied Psychology, the American Psychological Association**, Vol. 91, No. 2, 259–27, 2006.

ZUCKERMAN, M. **Sensation seeking: Beyond the optimal level of arousal**. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum. 1979.