



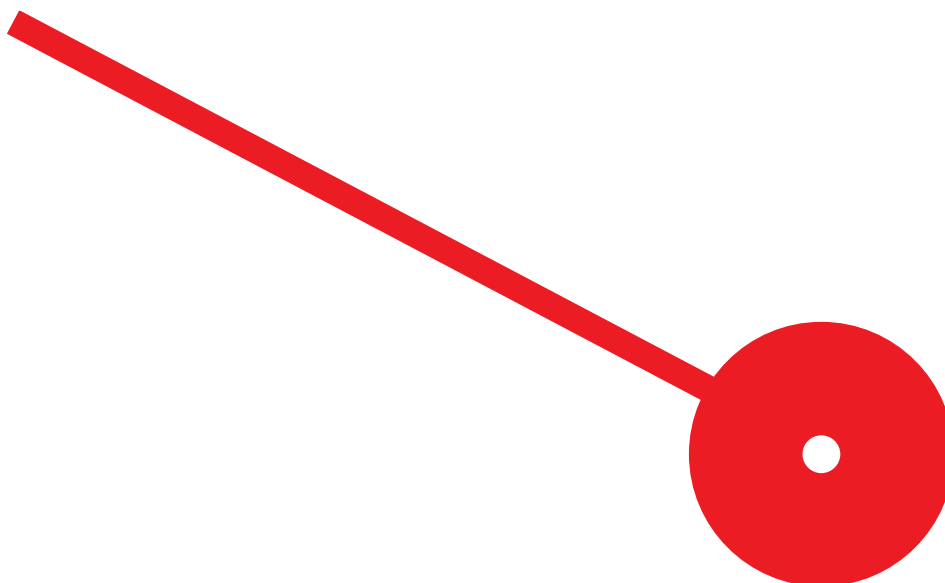
MESTRADO

Gestão das Organizações – Ramo Gestão de Empresas

Atletas e Empreendedorismo: como a inteligência emocional influi no reconhecimento de oportunidades e na intenção empreendedora

Bárbara Vilela Magalhães

11/2025





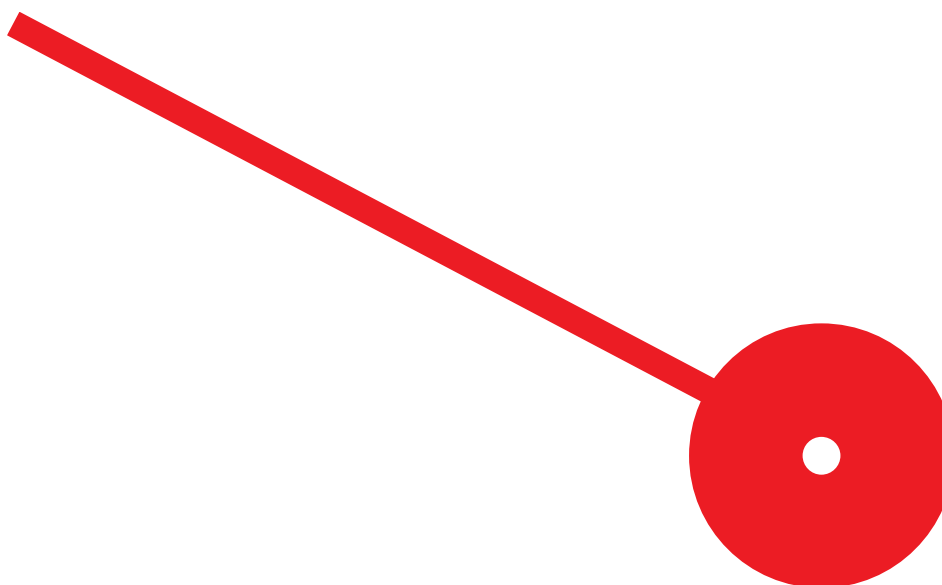
MESTRADO

Gestão das Organizações – Ramo Gestão de Empresas

Atletas e Empreendedorismo: como a inteligência emocional influi no reconhecimento de oportunidades e na intenção empreendedora

Bárbara Vilela Magalhães

Dissertação de Mestrado apresentado ao Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto para a obtenção do grau de Mestre em Gestão das Organizações – Ramo Gestão de Empresas sob orientação do professor Doutor Pedro Mendonça Silva.



Agradecimentos

Chega ao fim uma fase da minha vida que se caracterizou por inúmeros desafios, superações e aprendizagens. A conclusão desta dissertação de mestrado representa uma conquista muito marcante para mim, contudo nada disto seria possível sem todo o apoio e ajuda das pessoas que me acompanharam ao longo destes anos.

Em primeiro lugar, agradeço à minha família, pai, mãe, irmão, avó e avô, que sempre estiveram presentes, agradeço toda a paciência que precisaram para me aturar e pelos valores que me passaram ao longo da vida. Ao David, agradeço o carinho, o apoio e todas as palavras de incentivo que tinha para me dar nos momentos mais exigentes.

Quero também agradecer aos meus amigos e, principalmente, ao meu grupo de praxe, que conseguiram trazer descontração, diversão e alegria a este longo percurso. A eles agradeço do fundo do coração por todos os momentos e memórias que criamos juntos!

Por fim, deixo um agradecimento muito especial ao Professor Pedro Mendonça da Silva! Sempre mostrou disponibilidade, acompanhamento e uma orientação excelente, toda a ajuda foi determinante para a realização deste estudo. Muito obrigada, Professor!

A todos que contribuíram para a concretização deste trabalho deixo a minha eterna gratidão!

O desporto ensinou-me a nunca baixar os braços, tentar fazer sempre melhor e trabalhar muito para os objetivos que queria alcançar. Esta dissertação foi a corrida mais longa que já fiz na vida, mas no fim, cortar a meta é uma sensação única de felicidade e superação!

Resumo:

Atualmente, o empreendedorismo tem um papel fundamental no desenvolvimento social e económico, onde o reconhecimento de oportunidades é um dos seus principais fatores. Além disto, a inteligência emocional é a competência para lidar com situações de pressão, gerir emoções e ter a capacidade de tomar decisões eficazes. Assim, o principal objetivo da presente investigação consiste em demonstrar de que forma a inteligência emocional influencia o reconhecimento de oportunidades e, conseqüentemente, a intenção empreendedora de atletas portugueses.

Assim, fez-se uma revisão de literatura que permitiu construir um modelo conceptual e as respetivas hipóteses. De seguida, realizou-se um estudo empírico, com recurso a um questionário, direcionado a atletas portugueses de diversas modalidades desportivas. Para a validação do modelo conceptual e teste das hipóteses propostas, foram utilizados os programas SPSS 29.0 e AMOS-SEM 20.0.

Os resultados obtidos demonstraram que a inteligência emocional não exerce efeito sobre o reconhecimento de oportunidades. O papel de mediação do reconhecimento de oportunidades entre a inteligência emocional e a intenção empreendedora também não foi confirmado. Porém, demonstrou-se o efeito positivo do reconhecimento de oportunidades na intenção empreendedora dos atletas.

Este estudo contribui para o enriquecimento deste tema em Portugal, onde analisa a importância da inteligência emocional de atletas no empreendedorismo e potencia o desporto como um contexto benéfico para melhorar competências úteis para o empreendedorismo.

Palavras chave: Inteligência Emocional; Reconhecimento de Oportunidades; Intenção Empreendedora; Desporto; Atletas; Empreendedorismo.

Abstract:

Entrepreneurship currently plays a fundamental role in social and economic development, where recognising opportunities is one of its main factors. In addition, emotional intelligence is the ability to deal with pressure situations, manage emotions and make effective decisions. Thus, the main objective of this research is to demonstrate how emotional intelligence influences the recognition of opportunities and, consequently, the entrepreneurial intention of portuguese athletes.

A literature review was conducted, which allowed us to construct a conceptual model and the respective hypotheses. Later, an empirical study was conducted using a questionnaire aimed to portuguese athletes from various sports. SPSS 29.0 and AMOS-SEM 20.0 software were used to validate the conceptual model and test the proposed hypotheses.

The results obtained demonstrated that emotional intelligence has no effect on opportunity recognition. The mediating role of opportunity recognition between emotional intelligence and entrepreneurial intention was also not confirmed. However, the positive effect of opportunity recognition on athletes' entrepreneurial intention was demonstrated.

This study contributes to the enrichment of this topic in Portugal, where it analyses the importance of athletes' emotional intelligence in entrepreneurship and promotes sport as a beneficial context for improving skills useful for entrepreneurship.

Key words: Emotional Intelligence; Opportunity Recognition; Entrepreneurial Intention; Sport; Athletes; Entrepreneurship.

Índice geral

| | |
|---|-----------|
| Introdução | 1 |
| Capítulo I – Enquadramento Teórico..... | 5 |
| 1 Empreendedorismo | 6 |
| 1.1 Conceitos e definições | 6 |
| 1.2 Perfil empreendedor | 7 |
| 1.3 Impacto do empreendedorismo | 10 |
| 2 Intenção empreendedora..... | 10 |
| 2.1 Definição de intenção empreendedora | 10 |
| 2.2 Distinção entre intenção empreendedora e comportamento empreendedor | 11 |
| 2.3 Empreendedorismo desportivo | 12 |
| 3 Inteligência emocional..... | 13 |
| 3.1 Avaliação das emoções dos outros | 17 |
| 3.2 Avaliação das próprias emoções..... | 19 |
| 3.3 Regulação das emoções | 20 |
| 3.4 Competências sociais..... | 21 |
| 3.5 Utilização das emoções | 25 |
| 3.6 Otimismo | 26 |
| Capítulo II – Formulação Das Hipóteses E Modelo Conceptual | 28 |
| 1 Formulação das Hipóteses | 29 |
| 1.1 A Inteligência Emocional (IE) no Contexto Desportivo | 29 |
| 1.2 Reconhecimento de Oportunidades | 30 |
| 1.3 Intenção empreendedora..... | 31 |
| 2 Modelo Conceptual | 32 |
| Capítulo III – Metodologia de Investigação | 34 |
| 1 Metodologia..... | 35 |
| 1.1 Questionário de investigação..... | 35 |

| | | |
|--|---|-----------|
| 1.2 | Recolha dos dados | 37 |
| 1.3 | Análise dos dados | 37 |
| Capítulo IV – Resultados | | 39 |
| 1 | Caracterização da Amostra | 40 |
| 2 | AFE – Análise Fatorial Exploratória | 42 |
| 3 | Validade dos construtos | 45 |
| 4 | Modelo Estrutural e Teste de Hipóteses | 46 |
| 4.1 | Modelo estrutural | 46 |
| 4.2 | Análise das Hipóteses | 48 |
| Capítulo V – Discussão e Interpretação de Resultados..... | | 51 |
| 1 | Sumário dos Resultados | 52 |
| 2 | Contribuições Teóricas | 53 |
| 3 | Implicações Práticas | 54 |
| Capítulo VI – Conclusão | | 56 |
| | Limitações e Futuros Estudos | 57 |
| Referências Bibliográficas | | 59 |
| Anexos..... | | 70 |
| | Anexo I – Questionário dirigido aos atletas portugueses | 71 |
| | A Inteligência Emocional no Desporto | 71 |

Índice de Figuras

| | |
|---|----|
| Figura 1 - Modelo Original da Inteligência Emocional..... | 15 |
| Figura 2 - Modelo Conceptual..... | 33 |
| Figura 3 - Modelo das Equações Estruturais | 48 |

Índice de Tabelas

| | |
|--|----|
| Tabela 1 - Principais características empreendedoras | 9 |
| Tabela 2 - Itens do Questionário..... | 36 |
| Tabela 3 – Caracterização da Amostra | 41 |
| Tabela 4 - Análise Fatorial Exploratória | 43 |
| Tabela 5 – Normalidade | 44 |
| Tabela 6 - Indicadores de Validade Convergente..... | 45 |
| Tabela 7 - Índices de Ajuste do Modelo de Equações Estruturais | 47 |

Lista de abreviaturas

IE – Inteligência Emocional

QI – Quociente de Inteligência

AFE – Análise Fatorial Exploratória

AEE – Análise de Equações Estruturais

CB-SEM – *Covariance-Based Structural Equation Modeling*

KMO – *Kaiser-Meyer-Olkin*

CR – *Composite Reliability*

AVE – *Average Variance Extracted*

MSV – *Maximum Shared Variance*

ASV – *Average Shared Variance*

SEM – *Structural Equation Modeling*

O empreendedorismo é um dos maiores fatores responsáveis pelo crescimento da economia mundial e desenvolvimento social (Neumann, 2021; Ordeñana et al., 2024). A este conceito estão intrínsecas algumas características próprias de um empreendedor, tais como criatividade, autonomia e inovação. Assim, alguém que apresente estas qualidades e que saiba reconhecer oportunidades de mercado, apresentará condições importantes para conseguir atingir o sucesso num novo negócio

No estudo desenvolvido por Stöcker et al., (2023) verificou-se que das 34 competências procuradas no mercado de trabalho, 10 coincidem com as desenvolvidas através do desporto, onde surge com destaque a inteligência emocional. Do mesmo modo, estudos anteriores reconheceram a importância da inteligência emocional no contexto do desempenho desportivo (Kim, 2023; Sukys et al., 2019), assim como no campo dos negócios, onde se verifica que o controlo das emoções por parte dos gestores pode ajudá-los significativamente nas suas tomadas de decisões, sendo estas mais racionais e justas (Alzoubi & Aziz, 2021). Além disso, a inteligência emocional do empreendedor tem um papel fundamental na identificação de oportunidades e na intenção empreendedora do mesmo, pois para Newman et al., (2019) esta está relacionada com as habilidades do ser humano como a motivação, a persistência, controlo, a exposição correta das emoções vividas e a capacidade de entender as emoções vivenciadas pelos outros. Este atributo está presente no dia-a-dia de toda a gente, porém sobressai-se em alguns contextos específicos, tais como o desporto e o empreendedorismo.

Existem algumas competências desenvolvidas no desporto, tais como autoconfiança, resiliência, trabalho de equipa e comunicação, que ajudam os atletas a alcançar o maior objetivo – a vitória – como também podem ser capacidades transferidas para o empreendedorismo. De acordo com Vidal-Vilaplana et al. (2025), na sua investigação feita com atletas de alto rendimento, estudaram que fatores como criatividade e proatividade podem ser determinantes para a escolha empreendedora. Além disto, Matsankos et al. (2020) reforçou que as mesmas capacidades facilitam os atletas a entrar no mercado de trabalho e a ter sucesso no empreendedorismo.

Apesar dos imensos estudos na literatura para relacionar o desenvolvimento de algumas capacidades no desporto e a influência que isso causa no empreendedorismo, existem lacunas relativamente à importância da inteligência emocional dos atletas no reconhecimento de oportunidades de mercado e na intenção empreendedora.

Por exemplo, o estudo de Ratten (2018) explicita que o desporto é um ambiente ótimo para desenvolver as *soft skills* essenciais para o empreendedorismo, tal como o estudo de Matsankos et al. (2020) que reforça a mesma ideia e revela que o desenvolvimento adquirido no contexto desportivo, pode ser importante para a criação de novos negócios.

Por isto, os objetivos da presente dissertação são:

- Estudar a ligação das capacidades emocionais na criação de novos negócios;
- Analisar a influência da inteligência emocional com o reconhecimento de oportunidades de mercado pelos atletas;
- Estudar a relação entre a inteligência emocional e a intenção empreendedora dos atletas.

Assim, com este estudo, além de se obter uma melhor compreensão das competências emocionais de um atleta na realização de ideias inovadoras, também promove a ambição dos atletas iniciarem novos negócios. Esta ligação cruzada entre inteligência emocional no desporto e a intenção empreendedora é um campo pouco explorado, nomeadamente em comparação com estudos que incluem estes temas, mas com abordagens isoladas. Deste modo, o presente estudo é algo relativamente novo, sendo uma excelente oportunidade para a identificação de novas contribuições.

A estrutura da dissertação será dividida em três partes: a parte I dedicada à introdução ao tema, seguida da revisão de literatura, a parte II apresenta o estudo empírico e na parte III revelam-se os resultados obtidos com o estudo realizado e as respetivas conclusões.

Na parte I é feito um enquadramento teórico a identificar conceitos importantes para se atingir os objetivos do estudo e uma melhor compreensão do tema, tais como empreendedorismo, intenção empreendedora, inteligência emocional e ligações entre atletas e empreendedorismo.

Na parte II é apresentado o problema, juntamente com a descrição do mesmo, definição da questão de investigação e objetivos propostos. Nesta parte também é apresentada a metodologia utilizada para a recolha de dados, apresenta-se o desenho de estudo, a amostra envolvida, bem como ferramentas e técnicas de análises de dados utilizadas.

Por fim, na parte III expõe-se os resultados obtidos, assim como uma discussão sobre as suas implicações para o empreendedorismo.

A dissertação finaliza com a conclusão, destacando as suas contribuições, problemas e recomendações para estudos futuros relacionados com o tema. De seguida, são identificadas as referências bibliográficas.

CAPÍTULO I – ENQUADRAMENTO TEÓRICO

1 Empreendedorismo

1.1 Conceitos e definições

A definição de empreendedorismo nunca se apresentou como um conceito fixo e sem mudanças ao longo do tempo. Pelo contrário, tem evoluído consoante as mudanças económicas, tecnológicas e sociais que o mundo tem sofrido. O empreendedorismo sempre esteve presente na vida diária do ser humano. Desde a era primitiva, em que as sociedades realizavam as suas atividades básicas em troca de bens para sobrevivência, até à atualidade, em que o empreendedorismo é visto como um fenómeno de criar negócios, através da inovação e criatividade.

Segundo Vale (2014) o empreendedorismo não é um fenómeno recente e inerte, mas sim uma representação dinâmica e ajustável à estrutura socioeconómica. Porém, a economia pode influenciar os resultados dos diferentes tipos de empreendedorismo, isto significa que nem todas as formas de inovar poderão ser boas para o desenvolvimento económico (Naude, 2014). Já o autor Schumpeter (1983) afirmou que o empreendedorismo é um processo de reconhecimento, avaliação e exploração de oportunidades, onde o objetivo principal é criar valor, através de inovações ou da evolução de uma nova utilização de recursos.

O desenvolvimento económico obtido através do empreendedorismo deve-se à “destruição criativa”, em que são os produtores que realizam a mudança económica, ou seja, realizam a substituição de antigos produtos e serviços por novos hábitos inovadores. Isto significa que os empreendedores são os agentes da mudança, enquanto os consumidores apenas aceitam e adaptam-se ao novo meio (Schumpeter, 1961). No entanto, num estudo mais recente, os autores Neck et al. (2021) afirmaram que o empreendedorismo não se trata apenas de criar algo novo, mas também é necessário a criação da ideia, a avaliação do processo e a investigação de oportunidades. Por isto, os autores reiteram que este sistema precisa de uma gestão estruturada e pessoas capazes de trabalhar em equipa.

Portanto, o empreendedorismo é estudado por autores clássicos, bem como por metodologias contemporâneas. Este facto demonstra a importância e a complexidade que este fenómeno tem para os mercados económicos e para a progressão social.

1.2 Perfil empreendedor

A procura pelas principais habilidades dos empreendedores e a pretensão da resposta à pergunta “O que é necessário para ser um empreendedor de sucesso?” é um tema que já apresenta vários estudos na literatura. Dornelas (2013) apresentou uma tabela que identificava as principais características dos empreendedores encontradas por vários autores nos seus diversos estudos.

A Tabela 1 apresenta as várias particularidades presentes num perfil empreendedor. Realça-se que, apesar desta tabela apresentar resultados desde o século XIX até à década de 80 do século passado, este é um tema que continua a ser alvo de investigação atualmente.

| Ano | Autor | Principais características empreendedoras |
|------------|-----------------|---|
| 1848 | Mill | Assumir riscos |
| 1917 | Weber | Autoridade formal |
| 1934 | Schumpeter | Inovação, iniciativa |
| 1954 | Sutton | Desejo de responsabilidade |
| 1959 | Hartman | Autoridade formal |
| 1961 | McClelland | Assumir riscos, necessidade de realização, otimismo, relacionamento, poder, autoconsciência |
| 1963 | Davids | Ambição, desejo de independência, responsabilidade, autoconfiança |
| 1964 | Pickle | Foco, relacionamento, habilidade de comunicação, conhecimento técnico |
| 1969 | Gould | Perceção de oportunidade, motivado pela realização |
| 1969 | Wainer & Rubin | Realização, poder e afiliação |
| 1970 | Collins & Moore | Satisfação e prazer pelo que faz |

| | | |
|------|----------------------|--|
| 1970 | Hornaday & Bunker | Necessidade de realização, inteligência, criatividade, iniciativa, liderança, desejo de ganhar dinheiro, desejo de reconhecimento, orientado à realização, poder, tolerância às incertezas |
| 1971 | Palmer | Mensuração do risco |
| 1971 | Hornaday & Aboud | Necessidade de realização, autonomia/independência, histórico familiar, agressividade, poder, reconhecimento, inovação, independência |
| 1972 | Draheim | Experiência, credibilidade |
| 1972 | Howell | Influências (modelos de referência) |
| 1973 | Winter | Necessidade de poder |
| 1974 | Borland | Autocontrole |
| 1974 | Liles | Necessidade de realização |
| 1977 | Gasse | Orientado a valores pessoais |
| 1978 | Timmons | Foco, autoconfiança, orientado para metas, risco calculado, autocontrole, criatividade, inovação |
| 1979 | DeCarlo & Lyons | Realização, independência e liderança |
| 1980 | Brockhaus | Propensão a assumir riscos |
| 1980 | Hull, Bosley & Udell | Interesse em fama e dinheiro, autocontrole, propensão a assumir riscos, criatividade, realização |
| 1980 | Sexton | Energia/ambição, reação positiva ao fracasso (superação) |
| 1981 | Hisrich & O'Brien | Autodisciplina, perseverança, desejo de sucesso, orientado pela ação, orientado para metas |
| 1981 | Mescon & Montanari | Realização, autonomia, dominância, controle, organização |

| | | |
|------|---------------------|---|
| 1981 | Welsch & White | Necessidade de controlar, busca por responsabilidade, autoconfiança, assume desafios, risco calculado |
| 1982 | Dunkelberg & Cooper | Orientado ao crescimento, senso de independência, especialização |
| 1982 | Welsch e Young | Autocontrolo, maquiavelismo, autoestima, assume riscos, aberto a inovação, otimismo |

Tabela 1 - Principais características empreendedoras

Fonte: Empreendedorismo na Prática, José Dornelas, 2013

Apesar da tabela ser um pouco extensa, repara-se que há várias semelhanças e algumas características aparecem repetidas. Isto significa que, embora os empreendedores apresentem um perfil e características distintivas, existem um conjunto de capacidades que este grupo apresenta ter em comum.

Schmidt e Bohnenberger (2009) num estudo em que apresentaram um modelo de medição para o perfil de empreendedor, usaram construtos como: autoeficácia, responsabilidade de assumir riscos, ser planeador, detetar oportunidades de negócio, ser uma pessoa persistente, sociável, ser capaz de inovar e ter um espírito de liderança. Este estudo justificou que algumas habilidades que os empreendedores detêm ajudam no desempenho das organizações, por isto compensa investir de forma recorrente e ativa para o desenvolvimento dessas habilidades no capital humano das empresas, uma vez que as organizações também saem favorecidas.

Assim, entende-se que independentemente da época que é estudado o perfil de empreendedor há um agregado de habilidades que os empreendedores possuem, onde estas devem ser dinamizadas e aplicadas a diferentes contextos, nomeadamente nas organizações.

1.3 Impacto do empreendedorismo

Como se comprovou, o empreendedorismo é visto, geralmente, como uma condição positiva na economia, subentendendo-se um crescimento a nível financeiro para as empresas e uma influência para a sociedade, como, por exemplo, a criação de novos postos de trabalho. Por isto, o empreendedorismo apresenta uma possibilidade de reduzir a taxa de desemprego, a origem de novas *start-ups* e o aumento do tecido empresarial em diversos setores de atividades.

Porém, este fenómeno não tem impacto só a nível económico. Pelo contrário, existem tipos de empreendedorismo que promovem mudanças sociais, como é o exemplo do empreendedorismo social. Segundo Parente et al. (2011) o empreendedorismo social tem como objetivo principal maximizar o valor social, através de programas inovadores, contrariamente do empreendedorismo tradicional, que se identifica como principal finalidade a obtenção de lucros. Complementariamente, os autores Nuchian et al. (2024) revelaram que os empreendedores sociais têm um papel ativo e importante na sociedade atual, pois o objetivo é atuarem para terem um impacto positivo e conseguirem criar mérito social.

Assim, entende-se que o empreendedorismo consegue ter impacto a nível económico e social. A maioria das vezes, este fenómeno consegue ser uma influência positiva para a sociedade, apresentando formas de desenvolver negócios e evolução das realidades sociais.

2 Intenção empreendedora

2.1 Definição de intenção empreendedora

A palavra “intenção” resulta da vontade após considerar uma nova ideia para um projeto futuro, como se fosse um propósito de algo que se quer alcançar. Portanto, compreende-se como intenção empreendedora a pretensão de criar novos negócios, com o intuito de formar e gerir empresas.

Segundo Kusmintarti et al. (2014), a intenção empreendedora é descrita como uma representação cognitiva de ações que alguém implementou com o objetivo de criar um novo negócio. Liñán e Fayolle (2015) afirmaram que o empreendedorismo envolve

principalmente a criação de novos negócios, como também se caracteriza como a evolução ou transformação de produtos e serviços já existentes no mercado.

Esta teoria é complementada pelo relevante estudo feito por Ajzen (1991), conhecido como o Modelo da Teoria do Comportamento Planeado, onde afirma que a intenção empreendedora é condicionada por três fatores: atitudes de comportamento humano, normas subjetivas e controlo comportamental. Assim, através destes três fatores o autor provou que era possível prever o comportamento das pessoas. Para complementar esta teoria, uma investigação feita por Da Costa et al. (2023) confirmou que certas determinantes que contribuem para a intenção empreendedora de alguns alunos universitários são: o controlo comportamental, as atitudes pessoais e uma tendência ao risco característico da entrada no mundo dos negócios.

Em suma, a intenção empreendedora poderá ser entendida como o primeiro passo para criar um negócio. Esta intenção distingue-se do comportamento empreendedor, que será alvo de análise no próximo subcapítulo.

2.2 Distinção entre intenção empreendedora e comportamento empreendedor

Na literatura há uma distinção importante a ser feita para a discussão deste tema, pois há uma diferença significativa entre intenção empreendedora e comportamento empreendedor. Como foi explicado anteriormente, a intenção refere-se à determinação de uma nova ideia e ao planeamento para explorar essa nova oportunidade de negócio. Enquanto o comportamento empreendedor apresenta-se como a conceção de uma nova ideia até conseguir cumprir o objetivo de criar um novo negócio. Ou seja, a intenção empreendedora entende-se como o pensamento cognitivo da ideia, enquanto o comportamento empreendedor é a realização efetiva dessa mesma ideia.

As principais diferenças entre dois contextos são as dificuldades e as barreiras que o empreendedor pode enfrentar ao tentar executar a sua ideia. Rahimian (2011) apresentou num estudo que os fatores que limitam o empreendedorismo poderiam ser divididos em três categorias. São elas:

- Família e educação: nesta categoria, o autor exprime que a mudança da sociedade tradicional, em que o homem trabalhava fora de casa e a mulher desempenhava

as tarefas domésticas, para o pensamento da estrutura moderna de família atual, desempenhou um papel importante, onde podem resultar novos projetos, tanto para os homens, como para as mulheres.

Relativamente à educação e formação académica, esta tem um dever relevante neste tema. O autor afirma que os empreendedores que têm experiência, mas sem qualquer grau académico, poderão ter mais possibilidades de fracassar nos seus negócios.

- Financiamento, recursos físicos e marketing: provavelmente um dos ponto-chave para o sucesso e um bom início de negócio. Apesar de haver muitas fontes para obter recursos, por vezes, torna-se complicado a angariação.

Os ativos tangíveis, também são bens difíceis de adquirir no lançamento da ideia. Porém, estes recursos são essenciais para a qualidade do produto/serviço.

O marketing apresenta-se como um problema, pois Rahimian (2011) afirma que uma dificuldade das empresas não é escassez de produtos, mas sim a falta de clientes adequados.

- Fatores socioculturais e regras: a cultura organizacional apresenta-se como os valores e pressupostos da empresa, subjacentes aos objetivos organizacionais e as ligações existentes (Akpa et al., 2021). Este tipo de atitudes e normas organizacionais podem ser barreiras em alguns contextos e culturas.

Além destes fatores, as regras e regulamentos podem criar algumas limitações na inovação e desenvolvimento.

Em suma, após uma melhor compreensão entre a distinção entre intenção empreendedora e comportamento empreendedor, entende-se que estes são conceitos diferentes. Enquanto a intenção funciona como o plano de ação para iniciar o negócio, o comportamento empreendedor é a transformação do plano em ações e atitudes. Contudo, como se reparou, a passagem à ação não é propriamente fácil e é possível encontrar algumas barreiras, portanto torna-se importante investir nas diferentes intenções para que se transformem em comportamentos e, assim, promover a inovação e o progresso económico.

2.3 Empreendedorismo desportivo

A literatura apresenta vários estudos interessantes sobre o empreendedorismo desportivo, um tema importante para a presente dissertação. Neste caso, o

empreendedorismo não se desenvolve apenas a pensar no lucro, mas sim usar o desporto como uma forma para conseguir obter valor económico e social (Hammerschmidt et al., 2022). Este conceito apresenta várias analogias com o empreendedorismo social, onde o impacto na sociedade apresenta mais relevância do que os lucros obtidos. Neste caso, os atletas iriam estar a empreender num contexto no qual já estão habituados – o desporto – seria mais um fator de possível sucesso no negócio.

Na prática desportiva é possível desenvolver de uma forma natural algumas capacidades que podem facilmente ajudar os atletas no empreendedorismo, tais como: criatividade, eficácia, inovação, liderança e inteligência emocional (Otache et al., 2024). Também Montenegro-Bonilla et al. (2024) afirmaram que os atletas se encontram familiarizados em lidar com ansiedade, situações de stress ou mudanças súbitas. Todos estes factos são recorrentes no contexto do empreendedorismo. Assim, estas capacidades desenvolvidas no desporto podem ser uma vantagem estratégica para os atletas-empREENDEDORES.

Um estudo recente realizado por Lin et al. (2025) apresentou resultados que mostraram que a capacidade de os atletas terem ideias intuitivas no jogo ou no treino, pode influenciar o seu interesse em empreender. Os autores Vidal-Vilaplana et al. (2025), com um estudo feito em atletas espanhóis de alto rendimento, afirmaram que devido a terem as competências psicológicas bem desenvolvidas, os atletas apresentam uma elevada intenção empreendedora. Deste modo, esta dissertação comprovou que a criatividade dos atletas pode ser aplicada no mundo empresarial, pois esta pode ser uma chave para o sucesso e, assim, estimular a intenção empreendedora dos desportistas.

3 Inteligência emocional

A inteligência emocional é um dos fatores mais interessantes que se pode observar e analisar num ser humano. Define-se como uma característica quase indispensável para enfrentar os desafios do dia-a-dia e, conseqüentemente, conseguir obter sucesso a nível pessoal e profissional.

Daniel Goleman, citado por Neubauer et al. (2005)., afirmou na sua obra que o quociente de inteligência (QI) de um ser humano é responsável por apenas 20% do sucesso na vida e que o restante poderia ser ocupado maioritariamente pela inteligência

emocional. Fronza (2020) admite que durante muito tempo, as organizações tinham apenas em conta o QI dos seus colaboradores como método para o sucesso e recrutamento profissional. O QI é caracterizado pelas particularidades intelectuais, tais como, raciocínio lógico, aprendizagem técnica e conhecimento específico. Porém, com o passar dos anos, as organizações mais competitivas entenderam que o coeficiente de inteligência não bastava para conseguirem ter uma boa marca no mercado.

O conceito de inteligência emocional surgiu inicialmente com o autor Wayne Payne (1985) onde admite que esta não se caracteriza apenas como uma competência pessoal isolada, pelo contrário, a IE é representada como um conjunto de capacidades, relacionadas com a auto percepção emocional e uma melhor adaptação do indivíduo às necessidades da realidade. O contributo de Payne foi fundamental para definir alguns conceitos e se desenvolver modelos formais em relação à temática da inteligência emocional.

Pois, após Goleman publicar o seu livro, este despertou uma grande atenção de outros grandes autores, editoras de livros e revistas, então o estudo da inteligência emocional ganhou uma grande relevância. Consequentemente, seguiram-se várias investigações sobre a inteligência emocional na sua racionalização, funcionalidade e, até a própria validade deste conceito. Por isto, vários autores propuseram modelos de IE.

Pereira et al. (2014) afirma que a competência emocional se refere à habilidade das pessoas expressarem as suas emoções adequadamente ao determinado momento, de modo a reagirem com as suas emoções positivas e negativas e compreenderem o significado dessas mesmas reações. Já Anand et al. (2023) reforçaram esta ideia, dizendo que a IE se caracteriza como uma competência que tem presente a percepção das emoções (próprias e dos outros), a regulação e a boa utilização das emoções.

Para se entender a importância do estudo a ser feito, já existem outras investigações na literatura que analisam a influência da inteligência emocional na performance desportiva de atletas de modalidades variadas. Nomeadamente, Montenegro-Bonilla et al. (2024) apresentaram na sua pesquisa que o desporto promove o desenvolvimento da IE, pois existe uma correlação positiva entre a prática desportiva e a capacidade de regulação das emoções. Também Khotbi e Brir (2023) afirmaram que os atletas emocionalmente inteligentes conseguem ter uma melhor adaptação às variadas situações e gerir de uma melhor forma as emoções em contextos de alta pressão.

Dois dos mais importantes autores nesta temática, Salovey e Mayer (1990) construíram o modelo original da inteligência emocional. Estes autores afirmavam que este conceito era a capacidade de um indivíduo conseguir processar informações sobre as suas próprias emoções e, igualmente, das emoções dos outros. Ou seja, uma pessoa que se considerava ter uma IE superior, apresentava:

- Capacidade de entender e lidar com as suas próprias emoções;
- Utilizar as emoções como uma orientação para as suas ações;
- Capacidade de expressar corretamente o que sentia;
- Aptidão para adaptar as emoções aos seus objetivos.

A Figura 1 apresenta um esquema-resumo adaptado da obra de Neubauer para explicar de forma mais simplificada a compreensão do modelo original da IE descrito pelos autores Peter Salovey e John Mayer.

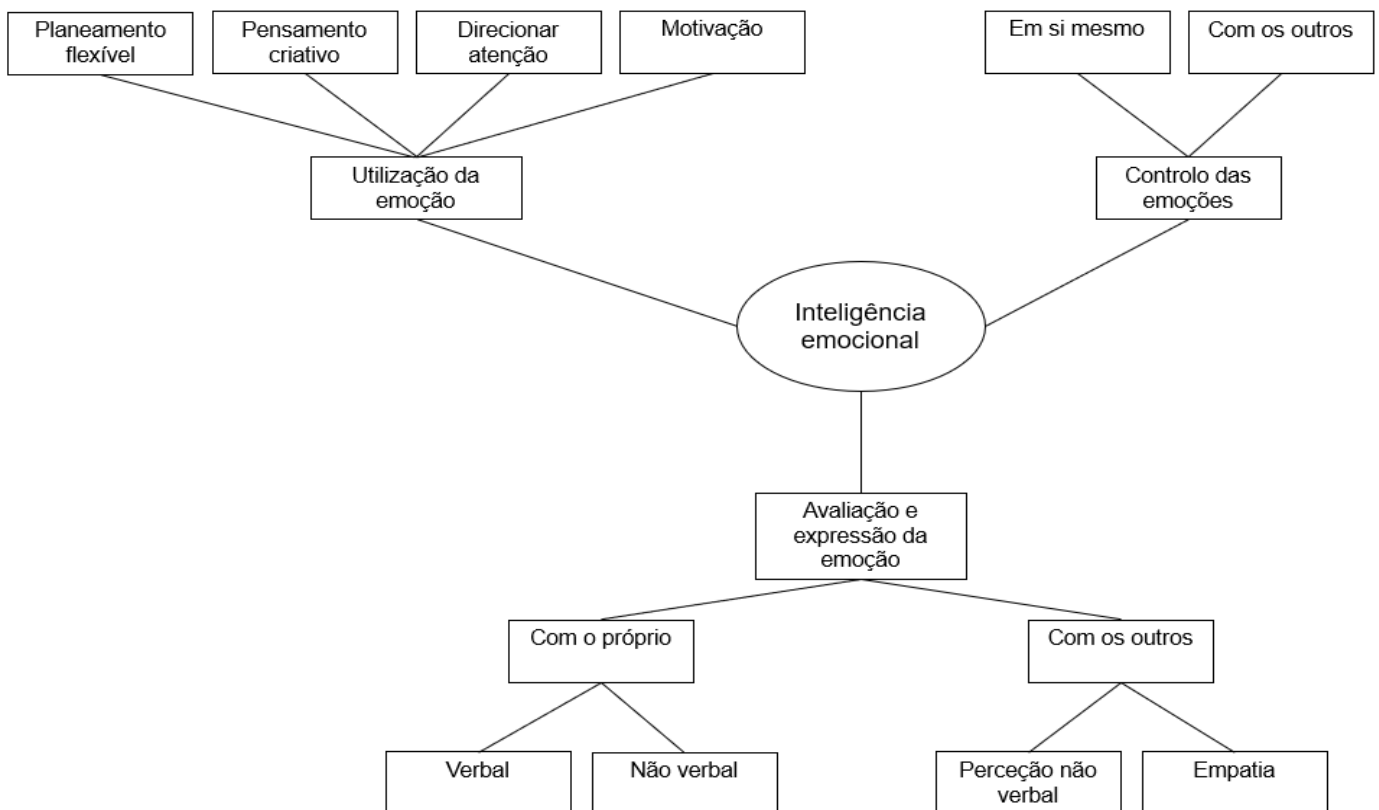


Figura 1 - Modelo Original da Inteligência Emocional

Adaptado de “Models of emotional intelligence”, Neubauer e Freudenthaler, 2005

Pela análise deste esquema, repara-se que há três processos importantes na concessão da inteligência emocional, são eles: a) utilização da emoção; b) controlo das emoções; e c) avaliação e expressão da emoção.

Começando pelos ramos superiores e, mais propriamente, o ramo da “utilização da emoção”, este refere-se ao desenvolvimento das emoções em diferentes contextos com o objetivo da pessoa se sentir melhor e cumprir os objetivos que marcou para si própria. Para isso, como demonstra o esquema, é necessário:

- Planeamento flexível, ou seja, a pessoa tentar adaptar-se a vários meios e conseguir lidar com a mudança;
- Pensamento criativo, o que poderá resultar numa utilização eficaz das emoções com o objetivo de estimular a própria criatividade, tendo assim novas ideias;
- Direcionar atenção, isto é, focar-se apenas no essencial e relevante para as suas próprias emoções;
- Motivação, usar o que sente interiormente para demarcar objetivos na sua vida pessoal e profissional.

O controlo das emoções tem de ser feito tanto de forma interna, como de forma externa. Tem de haver um esforço na regulação das emoções nas interações sociais com outras pessoas. Isto remete-nos para o ramo superior direito, que nos mostra o controlo das emoções.

Este ramo divide-se em duas opções. No domínio das próprias emoções, ou seja, a pessoa tem que ser capaz de gerir eficazmente o que sente. A outra condição apresenta como uma pessoa pode ajudar e influir as emoções que os outros sentem.

Por fim, o ramo inferior mostra a capacidade de identificar, comunicar e a forma de como demonstrar as emoções. Mais uma vez, repara-se que é subdividido nos ramos de “o próprio” e “com os outros”, isto mostra o quão é importante esta dualidade da IE.

O autoconhecimento é tão significativo, como a sabedoria de se conseguir ter consciência social, ajudando os outros, influenciando de forma positiva o que sentem e a reagir de maneira adequada.

Como o esquema mostra, esta competência de expressão de emoções poderá ser possível de forma verbal (expressar-se por meio de palavras), bem como de forma não verbal (expressar-se através de gestos, atitudes ou expressões corporais).

Relativamente à demonstração com os outros, os autores explicaram que é possível ter-se uma percepção não verbal, onde é concebível fazê-lo sem se pronunciar sobre qualquer assunto ou ter empatia pelos outros. Esta habilidade caracteriza-se em conseguir compreender e até partilhar as emoções que as outras pessoas estão a sentir.

Através deste esquema, é possível reparar que a inteligência emocional está presente em muitos aspetos da vida e existe a possibilidade de aplicá-la em diferentes contextos, nomeadamente no empreendedorismo e no desporto.

Um atleta sente-se constantemente sob pressão, por isso tem que saber lidar com as suas próprias emoções e conseguir manter a concentração para poder ajudar os seus colegas de equipa. Já um empreendedor, necessita ter um ótimo controlo sobre si mesmo para conseguir tomar decisões mais responsáveis e, como um atleta, precisa compreender o resto da sua equipa para construir relações mais fortes e conseguirem atingir os objetivos do grupo.

Este estudo visa analisar a Inteligência Emocional em contexto de desporto, relacionando-a com outros construtos, nomeadamente o Reconhecimento de Oportunidades e a Intenção Empreendedora. O construto Inteligência Emocional é baseado no estudo Lane et al., a) (2009), o qual pressupõe que seis dimensões refletem a inteligência emocional global. Por isso, nos subtópicos seguintes, serão explicadas essas dimensões com maior detalhe.

3.1 Avaliação das emoções dos outros

Como se reparou acima, a compreensão das emoções das outras pessoas é um dos passos importantes para inteligência emocional. Este processo deve ser o principal, no que toca à construção de relações interpessoais. A avaliação das emoções dos outros caracteriza-se como a habilidade das pessoas conseguirem reconhecer condições emocionais, reagirem de forma adequada às emoções dos outros e adotarem comportamentos conforme o contexto em que se apresentam.

Segundo Salovey e Mayer (1990), a compreensão emocional refere-se à capacidade de reconhecer emoções através de sinais não verbais, tais como expressões faciais que os outros possam ter, linguagem e movimento corporal ou até tom diferenciado de voz. Os autores explicitam que esta competência facilita as relações interpessoais, permitindo uma melhor comunicação entre todos.

Por isto, a avaliação emocional é possível de diferentes formas, sendo elas:

- Expressões faciais: quando duas pessoas se conhecem e se encaram pela primeira vez, o primeiro aspeto que se vê é o rosto. O rosto transmite várias informações e emoções, que se consegue identificar. Um exemplo comum, será o de franzir sobrancelha, em que transmite que a pessoa está a duvidar de alguma coisa, entre muitas outras expressões que se pode ter.
- Linguagem corporal: alguns gestos, movimentos ou posições podem refletir o que a pessoa sente interiormente. Deve ser um dos aspetos mais importantes para se poder identificar se a pessoa se sente desconfortável, insegura, entusiasmada, entre outros.
- Tom de voz: segundo Laukka et al. (2013) existem determinadas características na voz, como entoação ou volume, que podem revelar alguns sentimentos nas pessoas, como nervosismo ou entusiasmo.
- Emoções passadas: conseguir ter empatia, para compreender o que uma pessoa já passou em tempos passados poderá também ajudar a avaliar as emoções que a pessoa sente atualmente.

Transpondo esta temática para o empreendedorismo, o psicólogo Bar-On (2006) afirma que empreendedores com uma inteligência emocional superior conseguem ter uma melhor ligação com a sua equipa, clientes e parceiros, pois conseguem adaptar-se às emoções dos outros. Assim, entende-se que com o desenvolvimento desta competência é possível obter uma melhor comunicação entre as equipas de trabalho, reduzir conflitos, alcançar uma melhor adesão por parte dos colaboradores e, conseqüentemente, conseguir atingir o sucesso organizacional e relações laborais mais saudáveis.

3.2 Avaliação das próprias emoções

Como foi possível reparar, as avaliações das emoções sentidas pelos outros é um ponto importante na inteligência emocional, porém as autoavaliações das emoções sentidas também é uma componente essencial da IE. Isto significa conseguir reconhecer, interpretar e entender todos os sentimentos sentidos. Poderá apresentar-se alguma complexidade neste âmbito, pois, por vezes, o ser humano apresenta alguma dificuldade em “ter controlo” sobre o que próprio sente. Petrides e Furnham (2003) afirmam que esta habilidade permite que as pessoas entendam como as próprias emoções podem afetar os seus comportamentos e decisões. O indivíduo ao conseguir ter este autodomínio consegue adaptar-se de uma melhor forma às diversas mudanças e circunstâncias. Ou seja, indivíduos que conseguem identificar as suas emoções e ter uma gestão emocional mais competente, certamente terão uma maior facilidade nas suas decisões do dia-a-dia e controlar melhor as suas emoções negativas. Pode-se encontrar uma ligação deste princípio com o contexto desportivo e empreendedor, pois quer um atleta, quer um empreendedor necessitam de ter uma coordenação estável das suas emoções, devido ao stress e responsabilidades que enfrentam.

O estudo de Kopp et al. (2021) apresenta duas abordagens de IE: as características de personalidade e a capacidade cognitiva. Este estudo é importante, pois os autores defendem que o sucesso pode depender mais de saber agir emocionalmente, do que propriamente o conhecimento teórico sobre emoções. A ideia pode ser aplicada no desporto, como no empreendedorismo.

Para Fronza (2020), a autoconsciência é um dos pilares da IE e uma competência pessoal. Esta caracteriza-se como:

- Autoconsciência emocional: interpretação das próprias emoções e as consequências que esses sentimentos causam;
- Autoavaliação correta: saber reconhecer limites pessoais, bem como os próprios pontos fortes e fracos;
- Autoconfiança: um ponto-chave para ter uma mentalidade forte, identificar o próprio valor e saber as suas capacidades pessoais.

Os autores Ashkanasy e Daus (2005) defendem que a visão emocional, não ocorre de forma isolada, há um conjunto de fatores sociais e ambientais que influenciam este facto. Os autores defendem que conseguir fazer uma autorreflexão das próprias atitudes e ter

feedback de outras pessoas podem melhorar a percepção emocional. Tal como argumentado antes, os líderes que conseguem fazer uma avaliação correta das emoções dos outros tendem a conseguir ter melhores ligações com os restantes membros das suas equipas de trabalho e conseguir obter uma maior motivação por parte de todos. Este ponto é paralelamente transmitido para a avaliação das próprias emoções. Os autores Lopes et al. (2005) afirmam que os líderes de equipas que conseguem expressar e avaliar melhor as suas emoções, tendem a ser pessoas mais resilientes, com um melhor sentido de adaptabilidade e competentes nas suas tarefas. Mais uma vez, os autores reforçam que a gestão emocional adequada é uma estratégia triunfante no que toca ao mercado em contexto empresarial.

Por fim, como se entendeu, conseguir obter uma autoconsciência e uma autorreflexão das próprias emoções pode ter impacto positivo na vida. Além de oferecer um bem-estar mental e um forte psicológico, também ajuda muito no desenvolvimento das relações interpessoais, uma vez que o aperfeiçoamento desta capacidade trará ao indivíduo uma melhor compreensão dos sentimentos sentidos e tomadas de decisões consoante os seus valores e objetivos.

3.3 Regulação das emoções

Há vários estudos na literatura que explicitam a ligação entre os processos que geram emoções, ou seja, a constituição da própria emoção e a variabilidade das manifestações das emoções, isto é, a capacidade de regular essas mesmas emoções (Campos et al., 2004). Gross (2015) define regulação de emoções como a capacidade de adaptar, avaliar e mudar as reações emocionais, com o objetivo de conseguir lidar de forma eficaz com os desafios do dia-a-dia e as exigências da sociedade. Ou seja, esta capacidade resume-se em cada pessoa conseguir ajustar todas as suas emoções para alcançar os objetivos que deseja para a sua vida pessoal e profissional.

Nos últimos anos, a importância da regulação das emoções foi um tópico importante e que ganhou muitas perspetivas de estudo por parte dos autores, principalmente no ramo da psicologia e comportamento organizacional. Então, entende-se que a regulação dos sentimentos pode ter consequências no bem-estar e saúde mental das pessoas, nas relações interpessoais, na liderança e no bom ambiente no local de trabalho (De Cock et al., 2020). Os mesmos autores afirmam que as uniformizações das

emoções podem ajudar os empreendedores que enfrentam diariamente um contexto de alto risco e imprevisível nos seus negócios, a navegar mais eficazmente as oportunidades de mercado e, assim, aumentar as hipóteses de sobrevivência por um longo período das suas empresas e investimentos.

Zeidner et al. (2009) afirmam que indivíduos com uma melhor regulação de emoções, tendem a lidar melhor com situações de stress, influenciando de forma positiva a tomada de decisões. Estes géneros de arbítrios são muito usuais no contexto de pressão num jogo desportivo ou num treino de uma modalidade de equipa. Segundo Pellison e Boruchovitch (2022), o processo de regulação emocional é subdividido em três fases diferenciadas: inicia com a identificação da emoção sentida, seguida de uma seleção de uma estratégia para a determinada emoção e, por fim, a definição do objetivo, que funciona como impulso para iniciar o processo de regulação.

Mais uma vez, pode-se fazer um paralelismo deste campo com o ramo desportivo. Um estudo em atletas franceses de diferentes modalidades realizado por Levillain et al. (2025) demonstrou que atletas com uma melhor avaliação da própria inteligência emocional mostram maior capacidade em regular as próprias emoções e conseguir ter uma melhor perceção em analisar o desempenho. Assim, esta investigação reforça que a IE funciona como apoio ao psicológico do atleta, como também um entendimento melhor das emoções sentidas. A mesma situação assemelha-se no contexto do empreendedorismo, onde é necessário ter uma boa capacidade de regulação das emoções em ambientes de alta pressão e stress. Assim, e ao contrário do que se possa pensar, os autores Salovey e Sluyter (1997) afirmam que a regulação emocional, não consiste apenas no afastamento das emoções negativas e na aclamação das emoções positivas, mas sim, numa gestão emocional para conseguir melhorar a experiência com as emoções vividas e sentidas.

3.4 Competências sociais

A capacidade de *networking* é uma competência cada vez mais importante para os empresários ou gestores, pois podem ajudá-los a reconhecer oportunidades de negócios (Shu et al., 2018; Silva et al., 2023). Segundo Barbalho (2004), a competência denomina-se como o conjunto de conhecimentos e habilidades que capacitam um indivíduo a exercer uma determinada função, ou seja, um conjunto de capacidades a fim de atingir um

objetivo. Assim, de uma forma simplificada, pode-se assumir que as competências sociais são as capacidades de se relacionar com os outros e conseguir ter relações interpessoais positivas. Como justifica Santos et al. (2010) que afirmam que as competências sociais referem-se às capacidades de interagir com os outros eficazmente. Os mesmos autores identificam a capacidade de comunicação e a capacidade para desenvolver a rede social como as habilidades mais importantes no âmbito das competências sociais.

Portanto, entende-se que a capacidade de comunicação abrange a competência de se expressar corretamente, bem como interpretar de forma apropriada as expressões e mensagens que as outras pessoas tentam transmitir. Os autores Riggio e Reichard (2008) admitem que uma comunicação eficaz numa organização não se fica apenas pela passagem de tarefas, informações ou ordens, mas sim, da escuta ativa dos colaboradores, empatia pelos mesmos e uma tentativa de harmonização de ambiente contextual. Assim, e como se comprovou anteriormente, líderes que consigam ter uma melhor capacidade comunicativa, devem alcançar mais facilmente os seus colaboradores e obter da sua equipa uma produção mais eficiente.

Após se explicar e apresentar uma definição de comunicação e como a boa capacidade de comunicar pode influenciar o rendimento das equipas de trabalho, passa-se agora a explicitar a capacidade de desenvolver a rede social. Atualmente, existe um termo mais moderno para facilitar a compreensão deste tema e que é muito utilizado no mundo dos negócios – *networking*. Basicamente, esta expressão refere-se à construção de redes de contactos profissionais e na troca de informações e experiências laborais. Burt (2005) explicita que este conceito se refere ao estabelecimento de relações interpessoais que dão origem a troca de conhecimento, recursos e esclarecimentos. Já no mundo dos negócios e, mais propriamente, no empreendedorismo Hoang e Antoncic (2003) assumem que a capacidade de desenvolver a rede social de contactos é muito importante para identificar novas oportunidades de mercado, expandir parcerias com fornecedores ou clientes e obter resultados diversos (Silva et al., 2023).

Empreendedores com redes de contactos mais vastos e diferenciados tendem a ter mais sucesso no desenvolvimento dos seus negócios, pois terão mais conhecimento em áreas distintas e conseguirão ter mais ajuda a superar algum obstáculo (Elia et al., 2020). Assim, entende-se que o *networking* e a capacidade de comunicação podem ser vistas como competências fundamentais para o sucesso a longo prazo na atividade profissional. Além, destas duas competências sociais, existem muitas outras relevantes para o sucesso

empreendedor e a ligação desse mesmo com os desportistas. Como por exemplo, o trabalho em equipa.

Uma das *soft skills* mais desenvolvidas na prática desportiva, seja em modalidades individuais ou coletivas, é precisamente o trabalho em equipa. No empreendedorismo, bem como na prática desportiva, o sucesso nas duas realidades exige sempre a colaboração de toda a equipa e uma conjugação de variadas competências e perspetivas.

A intenção empreendedora até pode surgir de uma ideia individual, mas não depende apenas de um indivíduo isolado, mas sim de uma sequência de acontecimentos, testes, negociações e tentativas de aperfeiçoamento no produto/serviço, sempre entre toda a equipa e departamentos. Ensley et al. (2006) afirmam que uma equipa competente é formada por um conjunto de pessoas com habilidades distintas, em que o objetivo geral é comum a todos e os objetivos individuais é um meio para atingir o propósito grupal. Claramente, no empreendedorismo, há capacidades muito específicas que têm de estar presentes numa equipa de sucesso para um novo negócio, tais como liderança, inovação, comunicação e resiliência. Mais uma vez, todas estas capacidades são desenvolvidas e estão presentes nos atletas e nas equipas desportivas. Assim, entende-se que os desportistas, que lidam com desafios e cooperação entre todos diariamente, estejam preparados para o mundo do empreendedorismo, tendo assim maiores probabilidades de sucesso na criação de um novo negócio.

Como já mencionado anteriormente, a comunicação e o trabalho em equipa são duas variáveis que se consegue encontrar ligação entre o desporto e o empreendedorismo. Além destas competências sociais, há um outro tópico igualmente importante, como a empatia. A capacidade de entender, partilhar dos mesmos sentimentos e conseguir colocar-se na posição das outras pessoas denomina-se como empatia (Davis, 2018). A empatia no contexto organizacional pode desenvolver relações interpessoais favoráveis, pode ajudar na resolução de problemas e, conseqüentemente, gera um cumprimento de objetivos individuais e expansão na empresa (Garner & Exército dos EUA, 2010). Esta dedução tem um grande interesse para o empreendedorismo, pois os empreendedores que sejam mais empáticos tendem a compreender melhor as necessidades e perspetivas dos seus colaboradores, clientes e fornecedores. Assim, o empreendedor terá uma melhor facilidade em lidar com conflitos, negociações com parceiros e tomada de decisões empresariais. Mais uma vez, consegue-se encontrar uma grande comparação entre a atitude tomada no desporto, relativamente à empatia e o empreendedorismo. Os atletas

que consigam com uma melhor facilidade compreender as emoções e as reações dos companheiros de equipa, bem como as dos seus adversários, terão uma maior influência no desempenho da equipa.

À semelhança das competências sociais anteriores, a liderança é uma aptidão que se consegue desenvolver ao longo da prática desportiva e, mais tarde, aplicar todas as experiências vividas no âmbito do empreendedorismo. Northouse (2025) explicita que a liderança é entendida como um processo em que um indivíduo, o líder, neste caso, influencia um grupo de pessoas para se atingir um objetivo comum a todos. Segundo Errida e Lotfi (2021), os líderes têm de apresentar capacidades para poderem desempenhar um papel de apoio a toda a sua equipa, com o objetivo de nivelar os interesses individuais com o alvo final. No contexto do empreendedorismo, a liderança é um aspeto fundamental, pois possibilita a coordenação das várias equipas de trabalho, ajuda a motivar as pessoas e, assim, atingir os objetivos organizacionais.

No desporto, é muito vulgar desenvolver o espírito de liderança, principalmente em modalidades coletivas. É necessário motivar a equipa, ajudar nos momentos mais complicados e tomar decisões certas “em campo”, todas estas atitudes correspondem a um princípio de liderança. Repetidamente, comprova-se a ligação entre o desporto e o empreendedorismo, pois os atletas tendem a potencializar uma capacidade de liderança mais acentuada do que uma pessoa que nunca praticou desporto na vida. Assim, é possível que os atletas que escolham a possibilidade do empreendedorismo, possam encontrar vantagens relevantes no mundo dos negócios.

Em suma, ao longo deste subcapítulo analisaram-se diversas competências sociais necessárias para o empreendedorismo, como a comunicação, o *networking*, trabalho em equipa, empatia e liderança. Uma comunicação recorrente e eficiente entre a equipa poderá ser a chave do sucesso e de uma boa gestão de recursos. Consequentemente, o *networking* poderá ser o acesso a novas oportunidades. O trabalho em equipa é indispensável em qualquer tarefa, onde se devem alinhar os objetivos individuais com os da organização. A empatia proporciona a capacidade de compreender as emoções e as necessidades dos outros, sejam eles colegas, parceiros ou clientes. Por fim, a liderança é a capacidade que os empreendedores têm de apresentar para conseguirem motivar os seus colaboradores e superar qualquer obstáculo. Tal como apresentado, estas competências são desenvolvidas, praticamente, de forma natural no mundo do desporto. Assim,

comprova-se que os atletas tendem a ter capacidades para criar um negócio próprio e conseguir ter sucesso.

3.5 Utilização das emoções

A utilização correta das emoções vividas pode ser um fator determinante do dia-a-dia de um negócio. Esta utilização determina-se por encarar os estados emocionais que as pessoas enfrentam para tentar tomar decisões mais acertadas, melhorar relacionamentos interpessoais e ter mais autoestima.

Pessoas que se apresentam emocionalmente mais inteligentes usam as emoções como guias condutores na avaliação do risco, no reconhecimento de oportunidades e na gestão das suas responsabilidades (Matthews et al., 2004). Percebe-se que as emoções podem ser dinamizadoras no desempenho individual das tarefas laborais.

Segundo Baron (2008), os empreendedores que consigam utilizar as emoções da melhor maneira tendem a conseguir uma melhor adaptação às dificuldades do mercado, tomar decisões mais favoráveis e manter a motivação, mesmo em tempos de dificuldades. Esta competência poderá apresentar uma ligação com a liderança de um grupo, pois um empreendedor e líder que consiga manobrar de maneira correta as próprias emoções e as dos outros poderá conseguir obter uma equipa motivada e com vontade de produzir mais e melhor. Segundo George (2000) um empreendedor que usa as suas emoções de uma forma mais tática pode obter um ambiente mais colaborativo e inspirar confiança a todos. Os empreendedores que se motivam pela paixão de fazerem o que gostam, tendem a encarar de uma melhor forma os desafios e demonstram mais resiliência perante dificuldades (Baum & Locke, 2004).

As emoções vividas podem ser uma fonte de motivação. Segundo Isen (2000), as emoções positivas aumentam a capacidade de raciocinar de um modo correto. Porém, emoções negativas também podem ser um incentivo ao trabalho, desde que se consiga regular todos os sentimentos vividos (George, 2000).

O desporto também pode ter um efeito positivo no desenvolvimento da IE, nomeadamente na capacidade de gerir emoções. Um estudo realizado por Rodriguez-Romo et al. (2021) apresentou resultados com atletas universitários, com experiência de anos no desporto, em que os atletas tendem a conseguir ter uma melhor habilidade para

controlar emoções negativas. Ou seja, esta “reparação emocional” pode significar uma melhor aptidão em se adaptarem a situações de maior pressão e exigência, bem como um maior espírito de resiliência.

Em suma, a utilização das emoções revela-se muito importante no empreendedorismo. Saber reconhecer e utilizar as emoções de uma forma correta promove a motivação e é um ponto que pode favorecer o empreendedor nos desafios do mercado.

3.6 Otimismo

O otimismo é um estado de espírito em que os humanos tentam esperar resultados positivos, quer seja em situações mais fáceis, como em situações mais difíceis (Scheier & Carver, 2018). Ou seja, pode-se denominar o otimismo como uma forma de encarar os acontecimentos de um modo mais esperançoso e confiante. Entende-se que no mundo do empreendedorismo é necessário um certo nível de otimismo, para conseguir corresponder às expectativas no futuro do negócio, motivar a equipa e enfrentar os desafios da melhor maneira possível. Os empreendedores otimistas apresentam muita resiliência e determinação nas decisões que tomam.

Peterson e Luthans (2003) admitiram que o otimismo é um impulsionador da motivação interna para cada indivíduo. Em consequência, este estado da inteligência emocional pode atuar como uma força no desenvolvimento do negócio. O otimismo é uma condição importante nos atletas, pois é necessário manter o foco em treinos intensos e em competições exigentes. Os autores Gould et al. (2002) no seu estudo apresentaram que os atletas com um pensamento mais otimista tendem a encarar de uma melhor forma as derrotas e, assim, encarar as falhas como uma aprendizagem. Mais uma vez, há uma semelhança neste contexto entre o desporto e o empreendedorismo. Os empreendedores vivem vários momentos de pressão, em que é crucial manter uma perspetiva positiva na continuação do planeamento. Também no desporto é necessário haver líderes otimistas, quer sejam treinadores, capitães de equipa ou desempenharem um cargo de direção de clubes. Segundo Rego et al. (2012) uma equipa que tenha um líder otimista, tende a atuar com mais interesse, pois existe um ambiente de confiança.

Deste modo, o desporto pode ser uma ótima circunstância a desenvolver o otimismo pessoal e, mais tarde, levar esse ensinamento para o empreendedorismo, pois é necessário manter um pensamento positivo e confiante perante situações de pressão, dificuldades ou contextos arriscados.

CAPÍTULO II – FORMULAÇÃO DAS HIPÓTESES E MODELO CONCEPTUAL

1 Formulação das Hipóteses

Este subcapítulo irá contar com a formulação de três hipóteses, onde se verifica a ligação entre os temas principais da dissertação.

1.1 A Inteligência Emocional (IE) no Contexto Desportivo

Tal como comprovado no capítulo anterior e como explicitam Laborde et al. (2016) a prática desportiva, especialmente em contexto competitivo, promove várias situações em que os atletas têm de lidar com uma constante regulação emocional, casos de alta pressão e, acima de tudo, têm de tentar manter os bons resultados e um alto rendimento, sendo assim, isto significa que o desporto contribui para o desenvolvimento da IE.

Os atletas são frequentemente postos à prova, em situações de muita tensão. A regulação emocional, a capacidade de manter a calma e o autocontrolo é uma capacidade crucial nestes momentos (Lane et al. b), 2009). Por isto, comprova-se que os atletas conseguem tomar decisões assertivas, mesmo estando sob qualquer pressão. Na literatura, há vários estudos que constataam que os atletas com uma IE melhor, conseguem adaptar-se melhor às mudanças. Assim, e segundo Lu et al. (2010) os atletas apresentam uma melhor autoconsciência e, conseqüentemente, lidam melhor com fracassos ou situações de recuperação difíceis. Uma característica desenvolvida através da prática desportiva, é a capacidade de resiliência, onde os atletas mantêm a motivação e o empenho, mesmo enfrentando lesões, derrotas ou erros. Além disso, o autocontrolo tem-se revelado altamente relevante para o sucesso desportivo (Kopp & Jekauc, 2025). Os indivíduos ou equipas com capacidade de gerir as suas emoções de forma racional têm uma maior probabilidade de serem disciplinados, menos vulneráveis e apresentarem um bom desempenho (Khotbi & Brir, 2023). Portanto, desenvolver a inteligência emocional revela-se um fator importante para os atletas que procuram atingir o desempenho máximo e criar um ambiente de equipa positivo e solidário no desporto (Kopp & Jekauc, 2025).

Deste modo, entende-se que a inteligência emocional fortalecida através do desporto apresenta uma influência positiva na avaliação dos atletas às variadas situações. Pois, todas as experiências que os atletas vivenciam ao longo da sua carreira desportiva potencia o reconhecimento de oportunidades, através de uma melhor interpretação e, posteriormente, uma toma de decisões estratégica. Relativamente ao presente estudo, ao invés de se estimar o modelo com a inteligência emocional através das suas diferentes

dimensões como um constructo subdividido, optou-se por utilizar um único constructo integrado e composto, baseado nos trabalhos de MacKenzie et al. (2005) e Diamantopoulos e Winklhofer (2001). Esta abordagem é consistente com as recomendações metodológicas para evitar problemas de especificação incorreta do modelo de medição, que podem surgir quando as dimensões altamente correlacionadas são tratadas separadamente sem considerar a sua natureza formativa ou reflexiva.

1.2 Reconhecimento de Oportunidades

O reconhecimento da oportunidade é o primeiro passo para o processo empreendedor. Ardichvili et al. (2003) afirmam que identificar oportunidades de mercado não se trata apenas de observar falhas no mercado, mas também é precisa uma visão estratégica e saber interpretar indicadores dos recursos que são oferecidos com o objetivo de satisfazer as necessidades do mercado. Foo (2011) afirmou que, atualmente, aspetos emocionais desempenham um papel muito importante na avaliação de oportunidades, como por exemplo a autoconfiança, a criatividade e a inteligência emocional. De um modo geral, a inteligência emocional influencia a eficácia da liderança, a colaboração em equipa e a resolução de conflitos, que são fatores essenciais para a manutenção de elevados níveis de *engagement* e produtividade (Kumar et al., 2025). Portanto, as emoções vividas pelos novos empreendedores podem ter uma influência direta na intenção empreendedora dos mesmos (Foo, 2011). Embora pessoas emocionalmente inteligentes possam cometer erros, elas tendem a aprender com esses erros e a usá-los para melhorar decisões futuras, sendo menos afetadas pelos resultados negativos (Alzoubi & Aziz, 2021). Isto pode ser especialmente relevante para a descoberta de oportunidades empreendedoras.

Nos treinos ou nas competições desportivas, os atletas têm quase de agir no momento. Precisam de ter um raciocínio rápido, tentar antecipar os movimentos do adversário e, por isto, são desafiados regularmente a agir sob pressão. Este tipo de situações exige raciocínio e pensamento rápido, algo que pode transparecer para o mundo do empreendedorismo. Segundo um estudo de Ren et al. (2023), em que se comparava a atenção e a decisão rápida entre atletas e não-atletas, os resultados divulgaram que os atletas apresentavam uma capacidade cognitiva muito mais rápida. Por isto, esta capacidade de observação e leitura ágil pode ser transportada para o empreendedorismo.

Além disso, a inteligência emocional envolve a capacidade de avaliar, regular e utilizar as emoções de forma eficaz, por isso, os atletas com elevada inteligência emocional, lidam com menos stress e mais controlo, preferem o foco no problema em vez de evitá-lo e experimentam mais emoções positivas (Levillain et al. 2025). Estas atitudes podem ser muito úteis na identificação e aproveitamento de oportunidades empreendedoras.

Como esta capacidade de reconhecer oportunidades pode ser partilhada por atletas e empreendedores, esta hipótese sustenta a teoria que o reconhecimento de oportunidades no empreendedorismo é potenciada por atletas. Portanto, a seguinte hipótese é formulada:

H1. A Inteligência Emocional influencia positivamente o Reconhecimento de Oportunidades dos atletas.

1.3 Intenção empreendedora

Com base nos argumentos dos tópicos precedentes, a intenção empreendedora é a propensão de um indivíduo para começar um novo negócio. Bem como esta dissertação, a literatura apresenta estudos sobre este tema, interligado com dois fatores de grande relevância: a inteligência emocional do empreendedor e a o reconhecimento de oportunidades. Mishra e Singh (2024) afirmaram no seu estudo que a IE influencia positivamente a intenção empreendedora, pois utilizaram a autoeficácia e a ambição como medidor desta relação. Já os autores Otache et al. (2024) demonstraram que o reconhecimento de oportunidades está diretamente associado à intenção empreendedora. De facto, a avaliação de oportunidades é uma parte essencial do empreendedorismo, e os indivíduos que possuem conhecimentos relevantes são aqueles que avaliam as oportunidades de forma mais eficaz (Wood & McKelvie, 2015).

Conforme fundamentado nos tópicos anteriores, demonstrou-se que os atletas apresentam um carácter psicológico capaz de conseguir ter sucesso na atividade empreendedora. González-Serrano et al. (2023) apresentaram algumas características comuns no desporto e no contexto empresarial, tais como autonomia, autoconfiança, liderança e resiliência. Os atletas são “treinados” para tomar decisões rápidas e para lidarem com ambientes de alta pressão, algo crucial no mundo do empreendedorismo.

Assim, neste estudo, o reconhecimento de oportunidades funciona como uma variável mediadora, sendo uma ligação entre a variável independente (inteligência

emocional) e a variável dependente (intenção empreendedora). Assim, com base nestes argumentos, propõe-se que o reconhecimento de oportunidades medeia a relação entre a inteligência emocional e a intenção empreendedora, corroborando a complexidade dos elementos psicológicos no processo empreendedor. Assim, as seguintes hipóteses são formuladas:

H2. O Reconhecimento de Oportunidades dos atletas influencia positivamente a Intenção Empreendedora dos atletas.

H3. O Reconhecimento de Oportunidades medeia a relação entre a Inteligência Emocional e a Intenção Empreendedora dos atletas.

2 Modelo Conceptual

Segundo os autores Hair et al. (2019), o modelo conceptual permite visualizar de uma forma gráfica a parte empírica do estudo. Ou seja, este capítulo é constituído por uma representação gráfica das diferentes variáveis da dissertação e como essas determinantes se relacionam umas com as outras. O objetivo deste capítulo é mostrar as ligações entre as variadas determinantes, com base na revisão de literatura e nos objetivos propostos na investigação.

O modelo conceptual do presente estudo é constituído por vários construtos. Na área das ciências comportamentais, os construtos são representações abstratas impossibilitados de serem medidos diretamente, porém apresentam-se como factos teóricos importantes para as investigações (Collis & Hussey, 2021). Neste caso, são três construtos principais: a intenção empreendedora, reconhecimento de oportunidades e inteligência emocional.

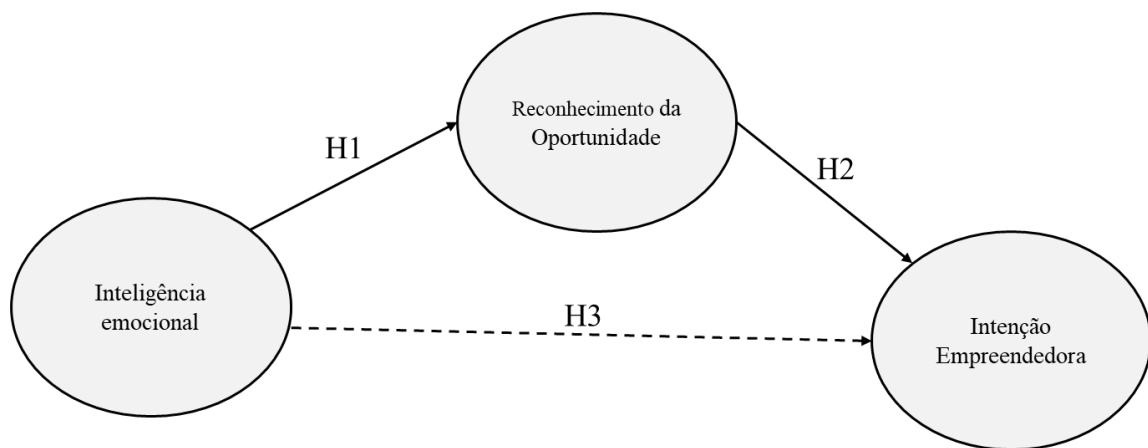


Figura 2 - Modelo Conceptual

Fonte: Elaboração própria

Como comprovado anteriormente no Capítulo I, os indivíduos emocionalmente mais inteligentes, tendem a lidar melhor com situações de pressão. O reconhecimento de oportunidades no mercado pode influenciar positivamente a intenção de iniciar um negócio próprio. Por fim, a inteligência emocional influi de uma forma indireta a vontade empreendedora, e, assim, esta relação é mediada pelo reconhecimento de oportunidades.

CAPÍTULO III – METODOLOGIA DE INVESTIGAÇÃO

1 Metodologia

O presente estudo foi desenvolvido com base numa metodologia de natureza quantitativa. Para tal recorreu-se a um questionário estruturado, o qual permitiu a recolha de dados para posteriormente ser efetuada a análise estatística.

A pesquisa quantitativa é definida pela mensuração de variáveis com o objetivo de conseguir testar hipóteses (Hirose & Creswell, 2023). Este método permite obter resultados de uma determinada população, através da relação entre as variáveis. De acordo com os autores Cid et al. (2022) a utilização de questionários pode assegurar a fiabilidade dos dados, pois apresentam-se como instrumentos que recolhe perceções e comportamentos de uma forma eficiente, dada a sua padronização. O objetivo primordial do estudo quantitativo é conseguir reconhecer ligações entre as variáveis, tendo como base hipóteses pré-definidas (Hirose & Creswell, 2023).

Assim, como a investigação quantitativa com recurso a um questionário revela-se eficaz, utilizou-se este método de estudo para a presente dissertação.

1.1 Questionário de investigação

O questionário utilizado foi elaborado com base na revisão de literatura anteriormente feita e os elementos aplicados já tinham sido validados em estudos anteriores. Estes elementos foram retirados das investigações dos autores: Lane et al. a) (2009); Ohlert et al. (2025); e Liñán e Chen (2009). Claramente, os itens foram ajustados consoante as atribuições do presente estudo.

O questionário esteve disponível entre as datas 24 de novembro de 2024 e 01 de julho de 2025 para que atletas de diferentes modalidades pudessem responder. O objeto de estudo era extenso, pois continha várias secções, mas apresentava questões diretas que os inquiridos poderiam responder num curto espaço de tempo. No cabeçalho eram apresentados, de forma sumária e direta, os objetivos e o domínio da investigação. Na primeira parte, o inquérito incluía questões relativas a todo estudo empírico feito anteriormente, contendo questões de cada construto. As inquirições iniciavam com a Inteligência Emocional. Relativamente a este tema, haviam várias secções: avaliação das emoções dos outros, avaliação das próprias emoções, controlo, competências sociais, gestão das emoções e o otimismo. Neste caso, foram selecionados os itens mais

representativos de cada dimensão original, ou seja, aqueles que melhor capturam os aspetos centrais do constructo e que têm maior relevância teórica e empírica. Além disto, a primeira parte também continha questões sobre o Reconhecimento de Oportunidades e a Intenção Empreendedora. Assim, a Tabela X resume os itens utilizados para medir os vários construtos, como a Inteligência Emocional, Reconhecimento de Oportunidades e a Intenção Empreendedora. Todos os elementos foram determinados através de uma escala de Likert de cinco pontos (1 = discordo totalmente; 2 = discordo; 3= neutro; 4 = concordo e 5 = concordo totalmente).

A segunda parte do questionário era referente à caracterização dos inquiridos e informação desportiva dos mesmos, tais como faixa etária, género, modalidade desportiva praticada, número de anos que pratica desporto e experiência empreendedora.

| Construto | Código | Itens | Referência |
|---------------------------------|---------------|---|---|
| Inteligência Emocional | IE1 | Se estiver em grupo, consigo perceber quando o ambiente muda. | Baseado em Lane et al. a) (2009). |
| | IE2 | Quando me deparo com obstáculos, lembro-me de situações em que enfrentei obstáculos semelhantes e os ultrapassei. | |
| | IE3 | Motivo-me imaginando um bom resultado para as tarefas que realizo. | |
| | IE4 | Ajudo as outras pessoas a sentirem-se melhor quando estão em baixo. | |
| | IE5 | Quando estou de bom humor, sou capaz de ter novas ideias. | |
| | IE6 | Tento ser positivo e pensar que coisas boas irão acontecer. | |
| Reconhecimento de Oportunidades | RO1 | Identifico frequentemente oportunidades para criar novos negócios, através da minha capacidade de análise. | Baseado em Ohlert et al. (2025); e Liñán e Chen (2009). |
| | RO2 | Consigo identificar falhas no mercado empreendedor. | |
| | RO3 | Consigo reconhecer ideias com potencial para se tornarem novos produtos ou serviços. | |
| Intenção Empreendedora | IEMP1 | O meu objetivo profissional é tornar-me um empreendedor. | |
| | IEMP2 | Vejo-me a criar uma empresa nos próximos anos. | |
| | IEMP3 | Estou disposto a assumir riscos para iniciar um negócio próprio. | |
| | IEMP4 | Criar e gerir uma empresa é um dos meus objetivos profissionais. | |
| | IEMP5 | Sinto que tenho as habilidades necessárias para ser um empreendedor de sucesso. | |

Tabela 2 - Itens do Questionário

Fonte: Elaboração própria

1.2 Recolha dos dados

A população alvo deste estudo são atletas portugueses, que pertencem a clubes desportivos em todo o território nacional. Para se conseguir fazer uma recolha de dados eficaz, foram realizados contactos diretos através das redes sociais com clubes desportivos, associações regionais das variadas modalidades e, ainda, de algumas federações nacionais. Além desta estratégia, o questionário foi divulgado em redes sociais, tais como Instagram, Facebook e LinkedIn. O objetivo deste procedimento foi tentar alcançar o máximo de atletas possível, mais propriamente em diferentes zonas geográficas do país e diferentes modalidades.

O questionário foi divulgado e esteve disponível para respostas entre os dias 24 de Novembro de 2024 e 1 de Julho de 2025, onde foi utilizada a plataforma Google Forms. A participação foi inteiramente voluntária e anónima, no total foram recolhidas 218 respostas válidas.

1.3 Análise dos dados

A presente dissertação tem como objetivo consolidar a revisão de literatura e validar o modelo conceptual apresentado, o qual analisa ligações entre a IE, reconhecimento de oportunidades e intenção empreendedora em atletas portugueses. Por isto, foi utilizada a Análise de Equações Estruturais (AEE) ou em inglês *Covariance-based Structural Equation Modeling* (CB-SEM), que se caracteriza como uma técnica, onde é possível testar vários modelos teóricos, baseando-se em ligações entre as variáveis (Marôco, 2014). O autor explicita que esta técnica é adequada para verificar a organização e a influência dos construtos na categoria teórica, permitindo medir as propriedades das escalas, como também a força das hipóteses propostas.

O processo de análise iniciou-se com a Análise Fatorial Exploratória (AFE), que permite sumarizar os construtos pretendidos e identificar os variados elementos para medição (DeVellis & Thorpe, 2021). Apesar dos itens utilizados já tivessem sido utilizados em estudos anteriores, é importante realçar que foram feitas devidas adaptações, uma vez que era necessário adaptar as componentes ao contexto do desporto português.

Após este procedimento, foi necessário aplicar o modelo conceptual para testar as hipóteses elaboradas, verificando a efetividade das relações entre os variados construtos propostos para o modelo. Por fim e, com o objetivo de testar o ajuste do modelo, foram feitas as análises aos devidos índices para avaliar o enquadramento correto do modelo (Kline, 2023).

Para a abordagem estatística do estudo foram utilizados os *softwares* IBM SPSS Statistic (versão 29.0) e o AMOS-SEM (versão 20.0). O programa AMOS-SEM tem como objetivo testar ligações teóricas, já definidas anteriormente. Trata-se de um *software* altamente recomendado para estudos com modelações que apresentem equações estruturais, assim sendo, assume-se que este programa é recomendado para este tipo de investigação (Kline, 2023).

Neste capítulo, serão expostos todos os resultados obtidos através do estudo empírico, considerando os objetivos da investigação.

Primeiramente, demonstra-se e caracteriza-se a amostra de todos os atletas inquiridos, permitindo posicionar o perfil dos participantes. De seguida, são apresentados os resultados da análise fatorial exploratória (AFE), com o objetivo de avaliar a estrutura dos dados e, por fim, é analisada a validade dos construtos, são apresentados os diferentes testes de hipóteses e o respetivo modelo conceptual.

1 Caracterização da Amostra

Nesta investigação foram obtidas 218 respostas válidas e completas ao questionário divulgado. A seguinte tabela mostra detalhadamente as informações recolhidas dos inquiridos.

| Variável | Categoria | <i>n</i> | % |
|------------------------------------|-------------------|------------|--------------|
| Género | Feminino | 143 | 65,6 |
| | Masculino | 72 | 33,0 |
| | Prefiro não dizer | 3 | 1,4 |
| | Total | 218 | 100,0 |
| Modalidade Praticada | Andebol | 8 | 3,7 |
| | Atletismo | 65 | 29,8 |
| | Basquetebol | 10 | 4,6 |
| | Ciclismo | 5 | 2,3 |
| | Futebol | 16 | 7,3 |
| | Ginástica | 6 | 2,8 |
| | Hóquei | 5 | 2,3 |
| | Natação | 10 | 4,6 |
| | Ténis | 3 | 1,4 |
| | Voleibol | 8 | 3,7 |
| | Outro | 82 | 0,4 |
| | Total | 218 | 100,0 |
| Anos Experiência Desportiva | Menos de 1 ano | 26 | 11,9 |
| | 1-3 anos | 29 | 13,3 |
| | 4-6 anos | 32 | 14,7 |
| | 7-10 anos | 33 | 15,1 |
| | Mais de 10 anos | 98 | 45,0 |
| | Total | 218 | 100,0 |
| Experiência Empreendedora | Sim | 53 | 24,3 |
| | Não | 165 | 75,7 |
| | Total | 218 | 100,0 |

| | | | |
|---------------------|-------------------------------|------------|--------------|
| Faixa Etária | Menos de 18 anos | 22 | 10,1 |
| | Entre 19 anos e 24 anos | 103 | 47,2 |
| | Entre 25 anos e os 30 anos | 26 | 11,9 |
| | Entre os 31 anos e os 40 anos | 28 | 12,8 |
| | Mais de 40 anos | 39 | 17,9 |
| | Total | 218 | 100,0 |

Tabela 3 – Caracterização da Amostra

Fonte: Elaboração própria

Como é possível reparar, o género predominante é o feminino (65,6%), seguido do género masculino (33%) e, uma pequena percentagem (1,4%), pertencente aos inquiridos que preferiram ocultar esta informação. Relativamente às modalidades praticadas, o atletismo, futebol, basquetebol e natação são os desportos mais representativos. Como se obteve uma diversidade de respostas neste campo, foi necessário agrupar algumas modalidades como ciclismo, hóquei, ténis, ginástica, entre outros na categoria “Outro”. Realça-se a importância de apresentar modalidades individuais e de equipa neste ponto, pois é um tópico relevante para o estudo.

Os dados relativos à experiência desportiva mostram que a maioria já tem mais de 10 anos de prática desportiva, o que significa que os inquiridos já reúnem vários anos no meio desportivo. No que concerne à experiência empreendedora, 24,3% dos atletas refere já ter tido alguma experiência no empreendedorismo, o que mostra a diferença entre a intenção empreendedora dos atletas com e sem experiência neste ramo. Relativamente à faixa etária dos inquiridos, repara-se que 47,2% apresentam idades entre os 19 e os 24 anos, ou seja, cerca de metade da amostra é constituída por jovens portugueses. A predominância destas idades revela-se importante para o estudo, uma vez que neste período os jovens encontram-se em transição para o mercado de trabalho e a fazer escolhas sobre a sua área profissional e o seu futuro.

2 AFE – Análise Fatorial Exploratória

Para analisar a parte fatorial dos construtos, escolheu-se a Análise Fatorial Exploratória (AFE) que se define como uma técnica com imensas variações, onde é possível explorar toda a estrutura subjacente a uma agregação de variáveis numa fase inicial da investigação (Brown, 2015).

Tal como Hair et al. (2019), este estudo compreende as etapas mais importantes apresentadas pelos autores. Inicia-se pela primeira fase, que se caracteriza pela avaliação correta dos dados, dos itens utilizados nos mesmos e do tamanho da amostra, recorrendo a testes de *Kaiser-Meyer-Olkin* (KMO) e Bartlett's. Na segunda fase do processo, foi feita a aplicação dos componentes principais, que neste caso é o método de extração e rotação de fatores. Para o método de extração foi selecionada a análise dos componentes principais e para a rotação foi usado o método Varimax, que por ser uma técnica ortogonal facilita a compreensão mais facilitada dos fatores (Hair et al., 2019). Por fim, é feita a análise final e a observação dos resultados.

Deste modo, de forma a garantir o uso dos dados adequados, os elementos foram avaliados pelos índices KMO. Os valores obtidos neste índice variaram entre 0,73 e 0,89, como é possível observar na Tabela 4. Mais especificamente, a “Inteligência Emocional” apresenta um valor de 0,77, o “Reconhecimento de Oportunidades” obteve-se 0,73 e, finalmente, a “Intenção Empreendedora” atingiu um KMO de 0,889. Os autores Kaiser (1974) e Cerny & Kaiser (1977) indicam que valores entre os 0,70 e 0,79 são considerados “aceitáveis” e entre 0,80 e 0,89 são “bons”. Ou seja, assim conclui-se que existe uma adequação na utilização dos elementos.

Na fase seguinte, observou-se os *factor loadings* que se revelam coerentes com o modelo teórico apresentado, uma vez que apresentam valores fatoriais superiores a 0,50 no mesmo construto (Hair et al., 2019). Apesar do item IE1 apresentar um valor de 0,491 revelou-se importante para o estudo e pertencer ao construto da “Inteligência Emocional”.

Por último, foi aplicado o coeficiente de Alfa de Cronbach (Ver Tabela 4). Os resultados de todos os construtos foram superiores a 0,70, o que significa uma boa consistência interna (Hair et al., 2019). Assim, conclui-se uma boa fiabilidade das escalas usadas na investigação.

| Construto | Código | KMO | Factor Loadings | Alfa de Cronbach |
|---------------------------------|---------------|------------|------------------------|-------------------------|
| Inteligência Emocional | IE1 | 0,770 | 0,491 | 0,710 |
| | IE2 | | 0,631 | |
| | IE3 | | 0,685 | |
| | IE4 | | 0,647 | |
| | IE5 | | 0,679 | |
| | IE6 | | 0,648 | |
| Reconhecimento de Oportunidades | RO1 | 0,730 | 0,769 | 0,857 |
| | RO2 | | 0,875 | |
| | RO3 | | 0,810 | |
| Intenção Empreendedora | IEMP1 | 0,889 | 0,830 | 0,938 |
| | IEMP2 | | 0,913 | |
| | IEMP3 | | 0,863 | |
| | IEMP4 | | 0,926 | |
| | IEMP5 | | 0,791 | |

Tabela 4 - Análise Fatorial Exploratória

Fonte: Elaboração própria, com recurso ao programa SPSS 29.0

Na seguinte tabela ainda é possível verificar que os itens de assimetria e curtose registam valores geralmente adequados, pois é viável considerar uma distribuição aproximadamente simétrica se apresentar valores em conformidade, isto é, a assimetria e curtose apresentarem valores entre -1 e +1 (Kline, 2023). Contudo, como é possível reparar, existe um valor da curtose de 3,564 que indica distribuição leptocúrtica, ou seja, com caudas mais pesadas e pico mais acentuado que a normal. No entanto, para CB-SEM, pequenas passagens de normalidade não são consideradas críticas, especialmente com amostras com uma grande recolha de dados (>200 respostas), pois, neste caso, o método é robusto e é composto por desvios moderados (Kline, 2023). Portanto, pode-se considerar que a distribuição dos dados apresenta uma tendência à normalidade.

| Média | Erro Desvio | Assimetria | Curtose |
|--------------|--------------------|-------------------|----------------|
| 4,23 | 0,667 | -1,145 | 3,564 |
| 4,02 | 0,8 | -0,804 | 0,598 |
| 4,22 | 0,717 | -0,656 | 0,243 |
| 4,3 | 0,644 | -0,589 | 0,361 |
| 4,08 | 0,819 | -0,856 | 1,05 |
| 4,1 | 0,779 | -0,768 | 0,831 |
| 3,29 | 0,933 | -0,126 | -0,387 |
| 3,24 | 0,941 | -0,102 | -0,371 |
| 3,48 | 0,922 | -0,676 | 0,381 |
| 3,12 | 1,159 | -0,065 | -0,737 |
| 2,95 | 1,245 | 0,096 | -0,953 |
| 3,07 | 1,199 | -0,117 | -0,86 |
| 2,94 | 1,301 | 0,082 | -1,061 |
| 3,28 | 1,119 | -0,212 | -0,606 |

Tabela 5 – Normalidade

Fonte: Elaboração própria, com recurso ao programa SPSS 29.0

3 Validade dos construtos

De forma a garantir a validade e o modelo de mensuração, foram analisados os seguintes indicadores: Composite Reliability (CR), Average Variance Extracted (AVE), Maximum Shared Variance (MSV) e Average Shared Variance (ASV). Segundo Hair et al. (2019), há determinados parâmetros que indicam os limites para estes indicadores. São eles: CR superior a 0,7; AVE superior a 0,5; MSV inferior a AVE; por fim, ASV inferior a AVE.

Como é possível reparar na Tabela 6, o indicador CR apresenta valores acima de 0,858, ou seja, demonstra uma boa fiabilidade e consistência dos construtos (Hair et al., 2019). Da mesma forma, a AVE também apresenta valores bastantes positivos para o estudo, todos maiores que 0,668, o que indica uma boa validade convergente (Hair et al., 2019). Além destes critérios, Fornell e Larcker (1981), apresentam um parâmetro que sugere que a raiz quadrada da AVE de cada um dos construtos deve apresentar um valor superior à sua correlação com qualquer outro construto. Na Tabela 6, os valores divulgados a negrito representam a raiz quadrada da AVE. Repara-se que estes valores são superiores à correlação com os outros construtos, o que demonstra a validade discriminante do modelo apresentado. Assim, como todos os valores estão em conformidade com os valores indicados pelos autores, verifica-se que este modelo apresenta uma boa fiabilidade e validade convergente.

| | Composite Reliability (CR) | Average Variance Extracted (AVE) | Maximum Shared Variance (MSV) | Average Shared Variance (ASV) | Reconhecimento de Oportunidades | Inteligência Emocional | Intenção Empreendedora |
|---------------------------------|----------------------------|----------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|---------------------------------|------------------------|------------------------|
| Reconhecimento de Oportunidades | 0,858 | 0,668 | 0,303 | 0,176 | 0,817 | | |
| Inteligência Emocional | 0,858 | 0,808 | 0,050 | 0,026 | 0,223 | 0,899 | |
| Intenção Empreendedora | 0,937 | 0,788 | 0,303 | 0,152 | 0,550 | 0,046 | 0,888 |

Tabela 6 - Indicadores de Validade Convergente

Fonte: Elaboração própria, com recurso ao programa AMOS-SEM 20.0

4 Modelo Estrutural e Teste de Hipóteses

4.1 Modelo estrutural

Após a análise dos construtos e a sua respetiva validação, procedeu-se à avaliação do modelo estrutural do estudo, através da técnica de Equações Estruturais (SEM), o objetivo passou por avaliar o ajustamento do modelo aos dados obtidos.

Os resultados dos índices de ajuste apresentados na Tabela abaixo indicam que o modelo possui um bom ajuste aos dados. O valor de $CMIN/DF = 1,87$, que se apresenta como um valor inferior ao limite de referência ($=3$), indica um ajuste adequado entre o modelo e os dados (Hair et al., 2019; Kline, 2023). Por sua vez, o índice de $RMR = 0,045$, ou seja, valores próximos de zero indicam bom ajuste e um erro quase nulo. O valor deste item é considerado aceitável.

Os variados índices: $GFI = 0,957$; $NFI = 0,962$; $RFI = 0,946$; $IFI = 0,982$, $TLI = 0,974$; $CFI = 0,982$ encontram-se todos acima do valor recomendado, em que a referência é um valor de $0,90$. Assim, indica um excelente ajuste incremental e absoluto do modelo. Por fim, o valor de $RMSEA = 0,063$, situa-se abaixo de $0,08$, o que confirma um ajuste aceitável, muito próximo do considerado “ótimo”, uma vez que o valor de referência para esse facto são valores inferiores a $0,05$. Portanto, o valor deste índice indica um ajuste razoável a bom, sugerindo que existem pequenas discrepâncias, porém o modelo apresentado é aceitável. Em suma, todos os índices sugerem que o modelo é consistente com os dados e apresenta um ajuste adequado, podendo ser utilizado para análise das relações propostas (Hair et al., 2019; Kline, 2023).

| Sigla | Designação | Significado | Valor de Referência | Valores e Interpretação do Modelo |
|----------------|---|---|--------------------------------|-----------------------------------|
| CMIN/DF | Chi-square Minimum / Degrees of Freedom | Razão entre o qui-quadrado e os graus de liberdade | < 3 (alguns autores < 5) | 1,87 = Bom ajuste |
| RMR | Root Mean Square Residual | Raiz do erro quadrático médio residual | Próximo de 0 | 0,045 = Bom ajuste |
| GFI | Goodness of Fit Index | Índice de bondade de ajuste | ≥ 0,90 | 0,957 = Bom ajuste |
| NFI | Normed Fit Index | Índice de ajuste normatizado comparando com modelo nulo | ≥ 0,90 | 0,962 = Bom ajuste |
| RFI | Relative Fit Index | Índice de ajuste relativo | ≥ 0,90 | 0,946 = Bom ajuste |
| IFI | Incremental Fit Index | Índice de ajuste incremental | ≥ 0,90 | 0,982 = Excelente ajuste |
| TLI | Tucker-Lewis Index | Penaliza modelos complexos | ≥ 0,90 | 0,974 = Excelente ajuste |
| CFI | Comparative Fit Index | Índice comparativo de ajuste | ≥ 0,90 | 0,982 = Excelente ajuste |
| RMSEA | Root Mean Square Error of Approximation | Erro médio de aproximação do modelo | ≤ 0,08 aceitável, ≤ 0,05 ótimo | 0,063 = Ajuste aceitável/bom |

Tabela 7 - Índices de Ajuste do Modelo de Equações Estruturais

Fonte: Hair et al., (2019) e Kline (2023).

A figura abaixo apresenta o modelo estrutural que demonstrou e permitiu avaliar as relações entre inteligência emocional, o reconhecimento de oportunidades e, por último, a intenção empreendedora. Os resultados demonstraram que a inteligência emocional apresenta uma relação positiva com o reconhecimento de oportunidade ($\beta = 0,244$), porém este valor não exibe um efeito positivo, pois não é um resultado estatisticamente significativo, uma vez que só explica 7% da variância desta variável ($R^2 = 0,07$). Contrariamente, o reconhecimento de oportunidades apresentou um valor estatisticamente significativo. Assim, esta variável exerce um efeito direto e significativo sobre a intenção empreendedora ($\beta = 0,678$), desta forma explica 30% da variância desta variável ($R^2 = 0,30$). A variável da inteligência emocional também contribui indiretamente para a intenção empreendedora, mas, como a relação com o reconhecimento de oportunidades não teve um efeito significativo, esta correlação mediadora não se confirma e, posto isto, observa-se que a mediação proposta neste modelo não ocorreu.

Por um lado, o modelo apresenta um valor de $R^2 = 0,07$ para o reconhecimento de oportunidades, onde indica que a inteligência emocional explica apenas uma pequena proporção da variância desta variável. Por outro lado, o $R^2 = 0,30$ obtido para intenção empreendedora, sugere um bom poder explicativo do reconhecimento de oportunidades sobre a intenção de empreender e criar novos negócios (Hair et al., 2019; Kline, 2023).

Em suma, os resultados destacam que o reconhecimento de oportunidades é uma determinante central da intenção empreendedora, enquanto a inteligência emocional apresenta papel limitado neste contexto e o reconhecimento de oportunidades não funciona como uma variável mediadora eficaz entre as variáveis.

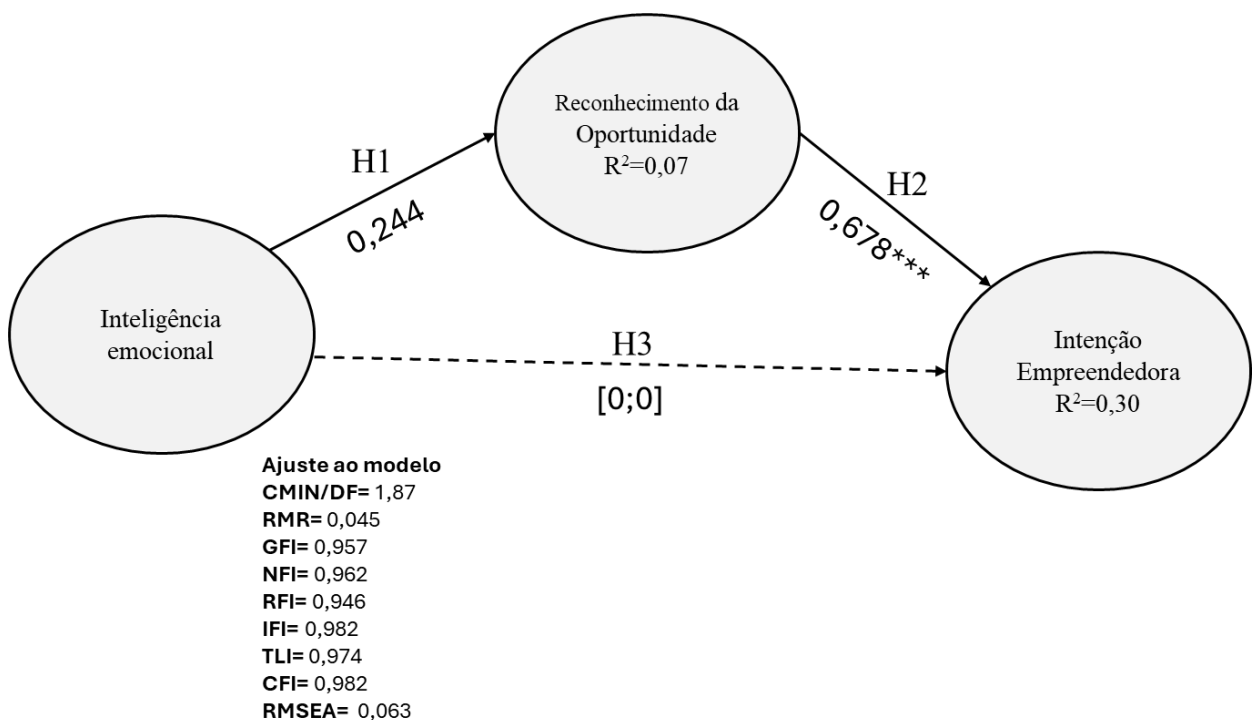


Figura 3 - Modelo das Equações Estruturais

Fonte: Elaboração própria, com recurso ao programa AMOS-SEM 20.0

4.2 Análise das Hipóteses

Na análise efetuada a diferentes modelos estruturais, a avaliação das hipóteses estabelecidas previamente é feita através da análise dos caminhos (*paths*) estimados entre os construtos. Cada caminho corresponde a uma hipótese, sendo este testado pela significância estatística do coeficiente de regressão padronizado (β) (Kline, 2023).

A relação entre a intenção empreendedora e o reconhecimento de oportunidades, correspondente à H1 não foi estatisticamente significativa ($\beta = 0,244$; $p = 0,184$), uma vez que o valor-p é superior a 0,05. Este resultado indica que a intenção empreendedora, no presente estudo, não exerce influência direta relevante sobre o reconhecimento de oportunidades. Já a relação entre o reconhecimento de oportunidades e a intenção empreendedora, esta correspondente à H2, foi altamente significativa ($\beta = 0,678$; $p < 0,001$), com um coeficiente padronizado e elevado valor crítico (C.R. = 7,242). Este resultado sugere que quanto maior a capacidade de reconhecimento de oportunidades, maior é a intenção de empreender, confirmando a relevância deste construto como determinante no modelo. Deste modo, provou-se que o reconhecimento de oportunidades tende a ser o primeiro passo do empreendedorismo (Liñán & Fayolle, 2015).

Relativamente à H3, ou seja, a avaliação feita entre o possível efeito mediador do reconhecimento de oportunidades na relação entre a inteligência emocional e a intenção empreendedora, foi realizada a análise de efeitos indiretos utilizando o método de *bootstrapping*. Esta é uma técnica reconhecida pela sua robustez, que permite gerar múltiplas amostras reamostradas da base de dados, possibilitando a estimação de intervalos de confiança para os efeitos indiretos e, assim, a verificação da significância das mediações (Preacher & Hayes, 2008). No presente estudo, os resultados obtidos demonstraram que os limites superiores e inferiores de confiança incluíram o valor nulo, (=0), assim indicaram a falta de mediação significativa entre as variáveis analisadas. Na prática, isto significa que o reconhecimento de oportunidades não atua como um elo explicativo entre as outras duas variáveis. Assim, qualquer influência observada deve ser interpretada como um efeito direto, sem qualquer mediação.

Resumidamente, apenas a hipótese H2 foi validada e confirmada, evidenciado que apenas o reconhecimento de oportunidades estabeleceu uma causa determinante para a intenção empreendedora, enquanto a inteligência emocional não demonstrou qualquer efeito direto.

CAPÍTULO V – DISCUSSÃO E INTERPRETAÇÃO DE RESULTADOS

1 Sumário dos Resultados

O presente estudo teve como objetivo principal analisar o modelo que estabelecia relações causais entre a inteligência emocional, o reconhecimento de oportunidades e, de forma consequente, a intenção empreendedora de um grupo de atletas portugueses.

A análise do modelo estrutural mostrou que os dados se ajustam bem e confirmam a sua robustez. Os resultados indicaram que a IE tem um efeito positivo, mas não significativo, sobre o reconhecimento de oportunidades. Por outro lado, o reconhecimento de oportunidades revelou-se um forte preditor da intenção empreendedora. Assim, na análise das hipóteses, verificou-se que H1 não foi confirmada, pois o efeito não foi estatisticamente significativo. H2 foi confirmada, com forte suporte dos dados. Já a H3 não foi validada, pois que os efeitos não se mostraram significativos.

Assim, conclui-se que apenas a H2 foi aceite, reforçando que o reconhecimento de oportunidades é determinante para a intenção empreendedora, enquanto a inteligência emocional não apresentou impacto relevante no modelo.

Este resultado demonstra bem a importância do reconhecimento de oportunidades no processo empreendedor, colocando-o como ponto central, corroborando com Otache et al. (2024) de que o reconhecimento de oportunidades está diretamente associado à intenção empreendedora. Consequentemente a ligação estabelecida entre o contexto desportivo e o empreendedorismo é particularmente relevante. A rapidez cognitiva e a capacidade de decisão dos atletas (Ren et al., 2025) ajudam a sustentar a ideia de que estes podem estar melhor preparados para identificar oportunidades em ambientes dinâmicos e incertos, e os indivíduos que possuem conhecimentos relevantes são aqueles que avaliam as oportunidades de forma mais eficaz (Wood & McKelvie, 2015).

No entanto, os resultados sugerem que a IE pode não atuar de forma direta sobre o reconhecimento de oportunidades. O impacto da IE poderá ocorrer em combinação com outros fatores, sobretudo no contexto desportivo. Foo (2011) destaca que aspetos emocionais, como a autoconfiança, a criatividade e a própria IE, desempenham um papel importante na avaliação de oportunidades. Além disso, indivíduos emocionalmente inteligentes, mesmo quando cometem erros, tendem a aprender com eles e a utilizá-los para melhorar decisões futuras, sendo menos afetados por resultados negativos (Alzoubi & Aziz, 2021). Todavia, no caso dos atletas, embora possam apresentar níveis elevados de IE, isso não garante que reconheçam oportunidades empreendedoras. Este processo

pode depender mais de competências cognitivas, conhecimento de mercado ou experiências prévias. Para além disso, variáveis contextuais, como redes de contacto, formação em empreendedorismo ou recursos disponíveis, podem ter maior peso do que a IE no reconhecimento de oportunidades.

2 Contribuições Teóricas

O presente estudo explora diferentes dimensões num grupo de atletas portuguesas, através do modelo conceptual apresentado. Com o estudo das diversas hipóteses foi possível realizar e observar um conjunto de ligações entre os construtos presentes na temática da IE, com o reconhecimento de oportunidades, que por sua vez, otimiza a intenção empreendedora.

De um modo geral, este modelo expande os conhecimentos na literatura relativa ao empreendedorismo e ao desporto, visto que existem poucos estudos que relacionam estas duas temáticas em Portugal. Muitos dos estudos anteriores centram-se em ambientes empresariais ou académicos (Newman et al., 2019). Ao longo de todo o estudo, reparou-se que a prática de alguma modalidade desportiva, contribui para a criação de próprios negócios, por parte dos atletas. Assim, a investigação reforça as exposições de Otache et al. (2024), que sustenta o desporto como um ambiente apropriado e excepcional para o desenvolvimento de competências fundamentais ao empreendedorismo.

Como foi possível reparar, a literatura existente em relação a esta matéria relaciona a inteligência emocional à aptidão de lidar com pressão e tomar decisões de uma forma mais eficaz em contextos que apresentam um maior risco (Baron, 2008). Adicionalmente, Liñán e Fayolle (2015), defendem que o reconhecimento de oportunidades tem um papel muito importante como mediador no processo de criação de novos negócios. Esta investigação prova, no contexto desportivo, que a capacidade de identificar falhas de mercado assume uma função ainda mais importante devido ao elo entre as aprendizagens no desporto e a intenção de empreender. Além disto, este estudo divulga os modelos ligados à intenção empreendedora, a um contexto pouco tradicional – o desporto. Portanto, esta investigação explora um grupo muito mais específico e, por isto, oferece um rumo para futuras pesquisas em relações a grupos não tanto explorados em estudos anteriores.

Apesar da inteligência emocional não ter demonstrado resultados positivos, isso não invalida da mesma ter uma relevância no estudo e apresentar novas sugestões de estudos futuros. Por isto, esta dissertação contribui para a necessidade de se estudar mais o papel da IE em diferentes contextos.

Tal como Newman et al. (2019), este estudo reforça as habilidades sociais como um fator de sucesso no mercado, bem como vincula a prática desportiva com a atividade empreendedora. Assim, esta investigação consegue evidenciar perspectivas anteriores das três dimensões principais, como também apresenta um modelo de compreensão inovador em relação ao empreendedorismo através de contextos incomuns, onde a prática desportiva se apresenta como um ambiente privilegiado para a formação de competências emocionais e empreendedoras.

3 Implicações Práticas

Os resultados obtidos na investigação apresentam algumas implicações práticas interessantes para diferentes grupos, tanto do ramo desportivo, como também do ramo empreendedor. No entanto, o principal foco recai sobre os atletas, uma vez que constituem o propósito central do estudo. Como foi possível reparar, as competências emocionais não têm influência direta nas intenções empreendedoras dos atletas inquiridos, estes resultados negativos podem estar relacionados com o predomínio da prática desportiva, ao invés da vida profissional e empresarial dos atletas ou da dificuldade da transferência da aprendizagem emocional que têm no desporto para o contexto do empreendedorismo. Por isto, uma sugestão deste estudo é o desenvolvimento de programas e iniciativas para a inteligência emocional dos atletas, por exemplo no desempenho da modalidade desportiva praticada, como também nos desafios que futuramente poderão encontrar na vida pós-carreira desportiva. Assim, é crucial que os atletas trabalhem e tentem aprimorar a sua inteligência emocional, uma vez que se demonstrou que esta pode ser um fator transferível do mundo desportivo para o mundo dos negócios. Tal como comprovado na revisão de literatura, este esforço por parte dos atletas pode passar por exercitarem a autoconsciência emocional, tentar regular as emoções sentidas e estimular as competências sociais. Newman et al. (2019) defendem que o percurso escolar e de formação deveriam integrar temáticas importantes, tais como a aprendizagem e integração de competências emocionais nos conteúdos programáticos. Ou seja, as escolas

e associações académicas deveriam investir mais e dedicar algum tempo de conhecimento a este tema, pois provou-se que a IE desenvolvida no desporto pode ajudar os atletas numa mudança mais facilitada para a vida profissional e, assim, proporcionar um final de carreira possibilitado de mais oportunidades.

Os treinadores desportivos beneficiam, igualmente, das consequências práticas deste estudo. Além do treino físico que planeiam para os seus atletas, os “treinos mentais” das habilidades emocionais também são importantes para o sucesso no desporto e no empreendedorismo. Relativamente à gestão empresarial, os resultados sugerem que os atletas podem ser um grupo hábil para futuros empreendedores, tendo em conta as competências que apresentam.

Por fim, esta dissertação evidencia que o investimento na inteligência emocional dos atletas apresenta vários grupos que podem beneficiar com esse benefício, dado que potencia a carreira empreendedora dos atletas e apresenta grandes hipóteses de fortalecer o tecido empreendedor no mercado.

Atualmente, as *soft skills*, o saber “não técnico” e as competências emocionais são um fator muito relevante no que toca a contratações nas empresas, cada vez mais estes aspetos mostram um grande interesse na hora de empregar novos colaboradores. Uma vez que muitas destas capacidades são desenvolvidas ao longo da vida desportiva de um atleta, torna-se importante perceber o impacto dessa aprendizagem na intenção empreendedora deste grupo com características tão específicas. Portanto, a presente dissertação teve como principal objetivo entender como a inteligência emocional de atletas de nacionalidade portuguesa influencia o reconhecimento de oportunidades de mercado e, em consequência, a intenção empreendedora dos mesmos. A partir disto, foi possível criar um modelo conceptual que permitiu aumentar a compreensão destes fatores interligados.

Relativamente aos resultados, apesar da inteligência emocional não demonstrar um efeito significativo e direto no reconhecimento de oportunidades e esta, por sua vez, também não demonstrar um papel mediador entre as variáveis, foi possível encontrar uma influência positiva do reconhecimento de oportunidades na intenção empreendedora dos atletas. Isto demonstra a relevância de os atletas, ao conseguirem reconhecer uma oportunidade de mercado, terem a motivação e determinação para criar um negócio próprio, contribuindo para a promoção e fortalecimento do empreendedorismo nacional.

Em relação a todos os atletas inquiridos, foi possível observar indicações interessantes de apoios pós-carreira desportiva dos atletas. Visto que o reconhecimento de oportunidades mostrou-se o principal motivo para os atletas empreenderem, devia-se estimular e investir na capacidade dos atletas de distinguir tendências de mercado, bem como, investir em programas de expansão da inteligência emocional, dado que se demonstrou empiricamente que é uma ajuda na vida profissional e desportiva da pessoa.

Em suma, assume-se que se atingiu o objetivo principal do estudo, exibindo que o desporto pode ser uma excelente forma de ser criar futuros empreendedores, capazes de lidar com pressão, trabalhar em equipa e identificar oportunidades de mercado.

Limitações e Futuros Estudos

Como qualquer dissertação de mestrado, este estudo apresenta algumas limitações a serem identificadas. Primeiramente, a amostra dos resultados foi composta apenas por atletas portugueses, este facto restringe os resultados a um só contexto cultural. Em

estudos futuros, aconselha-se a alargar a amostra para diferentes países, nomeadamente em contextos culturais diferentes de Portugal.

Em segundo lugar, identifica-se a escassez de respostas, tendo em conta o tempo que o questionário teve disponível, ou seja, de 24 de novembro de 2024 a 1 de julho de 2025. O inquérito foi divulgado por diversos clubes, associações e federações, no entanto só se obteve um total de 218 respostas válidas. Como a metodologia se apresentava como um inquérito longo e de respostas quantitativas, sujeitou-se a enviesamentos dos inquiridos. Para futuras investigações, recomenda-se a combinação de métodos quantitativos e qualitativos, mais propriamente estudos de caso ou entrevistas diretas, de forma a tornar o estudo mais dinâmico.

Além disto, outra limitação deparada na investigação, foi o facto do modelo conceptual focar-se apenas em três variáveis. Apesar destes construtos apresentarem um papel fundamental, poderá ser interessante e dar mais ênfase ao estudo adicionar novos fatores ao modelo. Esta circunstância daria uma visão mais completa do processo de empreendedorismo dos atletas. Por fim, recomenda-se a investigações subsequentes a estas que analisem o papel do desporto, treino e competição nas habilidades sociais adquiridas e a consequente passagem para o empreendedorismo.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 179-211.
- Akpa, V. O., Asikhia, O. U., & Nneji, N. E. (2021). Organizational culture and organizational performance: A review of literature. *International Journal of Advances in Engineering and Management*, 3(1), 361-372.
- Alzoubi, H. M., & Aziz, R. (2021). Does emotional intelligence contribute to quality of strategic decisions? The mediating role of open innovation. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 7(2), 130.
- Anand, N., Gorantla, V. R., Ranjan, R., & Morcos, H. (2023). Emotional intelligence: An important skill to learn now more than ever. *F1000Research*, 12, 1146.
- Ardichvili, A., Cardozo, R., & Ray, S. (2003). A theory of entrepreneurial opportunity identification and development. *Journal of Business venturing*, 18(1), 105-123.
- Ashkanasy, N. M., & Daus, C. S. (2005). Rumors of the death of emotional intelligence in organizational behavior are vastly exaggerated. *Journal of Organizational Behavior*, 26(4), 441-452.
- Barbalho, C. R. S. (2004). Gestão baseada nas competências. *Seminário Nacional de Bibliotecas Universitárias*, 12.
- Bar-On, R. (2006). The Bar-On model of emotional-social intelligence (ESI) 1. *Psicothema*, 13-25.
- Baron, R. A. (2008). The role of affect in the entrepreneurial process. *Academy of management Review*, 33(2), 328-340.
- Baum, J. R., & Locke, E. A. (2004). The relationship of entrepreneurial traits, skill, and motivation to subsequent venture growth. *Journal of applied psychology*, 89(4), 587.
- Brown, T. A. (2015). *Confirmatory factor analysis for applied research*. Guilford publications.
- Burt, R. S. (2005). *Brokerage and closure: An introduction to social capital*. Oxford University Press, USA.
- Campos, J. J., Frankel, C. B., & Camras, L. (2004). On the nature of emotion regulation. *Child development*, 75(2), 377-394.

- Carver, C. S., & Scheier, M. F. (2019). A self-regulatory viewpoint on human behavior. *The Oxford handbook of human motivation*, 27-46.
- Cerny, B. A., & Kaiser, H. F. (1977). A study of a measure of sampling adequacy for factor-analytic correlation matrices. *Multivariate behavioral research*, 12(1), 43-47.
- Cid, L., Monteiro, D., Teixeira, D. S., Evmenenko, A., Andrade, A., Bento, T., ... & Rodrigues, F. (2022). Assessment in sport and exercise psychology: Considerations and recommendations for translation and validation of questionnaires. *Frontiers in Psychology*, 13, 806176.
- Collis, J., & Hussey, R. (2021). *Business research: A practical guide for students*. Bloomsbury Publishing.
- Da Costa, C. D., Miragaia, D. A., & Veiga, P. M. (2023). Entrepreneurial intention of sports students in the higher education context-Can gender make a difference?. *Journal of Hospitality, Leisure, Sport & Tourism Education*, 32, 100433.
- Davis, M. H. (2018). *Empathy: A social psychological approach*. Routledge.
- De Cock, R., Denoo, L., & Clarysse, B. (2020). Surviving the emotional rollercoaster called entrepreneurship: The role of emotion regulation. *Journal of Business Venturing*, 35(2), 105936.
- DeVellis, R. F., & Thorpe, C. T. (2021). *Scale development: Theory and applications*. Sage publications.
- Diamantopoulos, A., & Winklhofer, H. M. (2001). Index construction with formative indicators: An alternative to scale development. *Journal of marketing research*, 38(2), 269-277.
- Dornelas, J. (2013). *Empreendedorismo na Prática: mitos verdades do empreendedor de sucesso*. Elsevier Brasil.
- Elia, G., Margherita, A., & Passiante, G. (2020). Digital entrepreneurship ecosystem: How digital technologies and collective intelligence are reshaping the entrepreneurial process. *Technological forecasting and social change*, 150, 119791.

- Ensley, M. D., Hmieleski, K. M., & Pearce, C. L. (2006). The importance of vertical and shared leadership within new venture top management teams: Implications for the performance of startups. *The leadership quarterly*, 17(3), 217-231.
- Errida, A., & Lotfi, B. (2021). The determinants of organizational change management success: Literature review and case study. *International Journal of Engineering Business Management*, 13, 18479790211016273.
- Foo, M. D. (2011). Emotions and entrepreneurial opportunity evaluation. *Entrepreneurship theory and practice*, 35(2), 375-393.
- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of marketing research*, 18(1), 39-50.
- Fronza, C. F. (2020). A importância da inteligência emocional para uma Gestão de equipes eficaz.
- Garner, T. C. H. C., & Exército dos EUA, R. (2010). Empatia: habilidade de um verdadeiro líder. *Military Review*, 2, 40-49.
- George, J. M. (2000). Emotions and leadership: The role of emotional intelligence. *Human relations*, 53(8), 1027-1055.
- González-Serrano, M. H., Valantine, I., Matic, R., Milovanovic, I., Sushko, R., & Calabuig, F. (2023). Determinants of entrepreneurial intentions in European sports science students: Towards the development of future sports entrepreneurs. *European research on management and business economics*, 29(3), 100229.
- Gould, D., Dieffenbach, K., & Moffett, A. (2002). Psychological characteristics and their development in Olympic champions. *Journal of applied sport psychology*, 14(3), 172-204.
- Gross, J. J. (2015). Emotion regulation: Status and prospects. *Psychological inquiry*, 26(1), 1-26.
- Hair Jr, J., Page, M., & Brunsveld, N. (2019). *Essentials of business research methods*. Routledge.

- Hair, J. F., Babin, B. J., Anderson, R. E., & Black, W. C. (2019). *Multivariate Data Analysis*. England Pearson Prentice. *References-Scientific Research Publishing*.(Nd).
- Hammerschmidt, J., Kraus, S., & Jones, P. (2022). Sport entrepreneurship: Definition and conceptualization. *Journal of Small Business Strategy*, 32(2), 1.
- Hirose, M., & Creswell, J. W. (2023). Applying core quality criteria of mixed methods research to an empirical study. *Journal of Mixed Methods Research*, 17(1), 12-28.
- Hoang, H., & Antoncic, B. (2003). Network-based research in entrepreneurship: A critical review. *Journal of business venturing*, 18(2), 165-187.
- Isen, A. M. (2000). Positive affect and decision making. *Handbook of emotions*, 261-277.
- Kaiser, H. F. (1974). An index of factorial simplicity. *psychometrika*, 39(1), 31-36.
- Khotbi, T., & Brir, H. (2023). Emotional intelligence in sport-related contexts: Review of literature. *Revista iberoamericana de psicología del ejercicio y el deporte*, 18(5), 526-529.
- Kim, H. (2023). The indirect effect of emotional intelligence on student-athletes' sport motivation through communication satisfaction. *Performance Enhancement & Health*, 11(4), 100268.
- Kline, R. B. (2023). *Principles and practice of structural equation modeling*. Guilford publications.
- Kopp, A., & Jekauc, D. (2025). Trait emotional intelligence in competitive sports: are there differences in dimensions of emotional intelligence when comparing different sports?. *BMC psychology*, 13(1), 253.
- Kopp, A., Reichert, M., & Jekauc, D. (2021). Trait and ability emotional intelligence and its impact on sports performance of athletes. *Sports*, 9(5), 60.
- Kumar, P. A., Vaishnavi, M., & Jaishree, S. (2025). The Influence of Emotional Intelligence on Employee Engagement and Productivity. *Advances in Consumer Research*, 2(1).

- Kusmintarti, A., Thoyib, A., Ashar, K., & Maskie, G. (2014). The relationships among entrepreneurial characteristics, entrepreneurial attitude, and entrepreneurial intention. *IOSR Journal of Business and Management*, 16(6), 25-32.
- Laborde, S., Dosseville, F., & Allen, M. S. (2016). Emotional intelligence in sport and exercise: A systematic review. *Scandinavian journal of medicine & science in sports*, 26(8), 862-874.
- Lane, A. M., Meyer, B. B., Devonport, T. J., Davies, K. A., Thelwell, R., Gill, G. S., ... & Weston, N. a) (2009). Validity of the emotional intelligence scale for use in sport. *Journal of sports science & medicine*, 8(2), 289.
- Lane, A. M., Thelwell, R. C., Lowther, J., & Devonport, T. J. b) (2009). Emotional intelligence and psychological skills use among athletes. *Social behavior and personality: an international Journal*, 37(2), 195-201.
- Laukka, P., Elfenbein, H. A., Söder, N., Nordström, H., Althoff, J., Chui, W., ... & Thingujam, N. S. (2013). Cross-cultural decoding of positive and negative non-linguistic emotion vocalizations. *Frontiers in Psychology*, 4, 353.
- Levillain, G., Martinent, G., Saby, Y., & Nicolas, M. (2025). Longitudinal relationships between emotional processes and perceived performances among athletes: The moderating effect of emotional intelligence. *Performance Enhancement & Health*, 13(1), 100305.
- Lin, J. L., Liang, C., Chen, W. C., & Tsai, H. (2025). Conversion of creative potential into sports entrepreneurship. *Thinking Skills and Creativity*, 56, 101735.
- Liñán, F., & Chen, Y. W. (2009). Development and cross-cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions. *Entrepreneurship theory and practice*, 33(3), 593-617.
- Liñán, F., & Fayolle, A. (2015). A systematic literature review on entrepreneurial intentions: citation, thematic analyses, and research agenda. *International entrepreneurship and management journal*, 11, 907-933.
- Lopes, P. N., Salovey, P., Côté, S., Beers, M., & Petty, R. E. (2005). Emotion regulation abilities and the quality of social interaction. *Emotion*, 5(1), 113.

- Lu, F. J., Li, G. S. F., Hsu, E. Y. W., & Williams, L. (2010). Relationship between athletes' emotional intelligence and precompetitive anxiety. *Perceptual and motor skills, 110*(1), 323-338.
- MacKenzie, S. B., Podsakoff, P. M., & Jarvis, C. B. (2005). The problem of measurement model misspecification in behavioral and organizational research and some recommended solutions. *Journal of applied psychology, 90*(4), 710.
- Marôco, J. (2014). *Análise de equações estruturais: Fundamentos teóricos, software & aplicações*. ReportNumber, Lda.
- Matsankos, N., Gargalianos, D., Coppola, S., Vastola, R., & Petromilli, A. (2020). Investigation of skills acquired by athletes during their sporting career.
- Matthews, G., Zeidner, M., & Roberts, R. D. (2004). *Emotional intelligence: Science and myth*. MIT press.
- Mishra, A., & Singh, P. (2024). Effect of emotional intelligence and cognitive flexibility on entrepreneurial intention: mediating role of entrepreneurial self-efficacy. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies, 16*(3), 551-575.
- Montenegro-Bonilla, A., Becerra-Patiño, B. A., Pino-Ortega, J., Hernández-Beltrán, V., & Gamonales, J. M. (2024). Influencia de la inteligencia emocional en el rendimiento deportivo: Una revisión sistemática. *Cuadernos de Psicología del Deporte, 24*(3), 34-52.
- Naude, W. (2014). Entrepreneurship and economic development. *International Development. Ideas, Experiences and Prospects, 311-22*.
- Neck, H. M., Brush, C. G., & Greene, P. G. (2021). Introduction to Teaching Entrepreneurship, Volume Two. In *Teaching Entrepreneurship, Volume Two* (pp. 1-16). Edward Elgar Publishing.
- Neubauer, A. C., & Freudenthaler, H. H. (2005). Models of emotional intelligence. *Emotional intelligence: An international handbook, 2005, 31-50*.
- Neumann, T. (2021). The impact of entrepreneurship on economic, social and environmental welfare and its determinants: a systematic review. *Management Review Quarterly, 71*(3), 553-584.

Newman, A., Obschonka, M., Schwarz, S., Cohen, M., & Nielsen, I. (2019). Entrepreneurial self-efficacy: A systematic review of the literature on its theoretical foundations, measurement, antecedents, and outcomes, and an agenda for future research. *Journal of vocational behavior, 110*, 403-419.

Northouse, P. G. (2025). *Leadership: Theory and practice*. Sage publications.

Nuchian, N., Biju, A. V. N., & Reddy, K. (2024). An investigation on social impact performance assessment of the social enterprises: Identification of an ideal social entrepreneurship model. *Business Strategy & Development, 7*(1), e305.

Ohlert, S., Laibach, N., Harms, R., & Bröring, S. (2025). Opportunity recognition in the tension field of knowledge and learning: The case of converging industries. *Journal of Business Research, 186*, 114993.

Ordeñana, X., Vera-Gilces, P., Zambrano-Vera, J., & Jiménez, A. (2024). The effect of high-growth and innovative entrepreneurship on economic growth. *Journal of Business Research, 171*, 114243.

Otache, I., Edopkolor, J. E., Sani, I. A., & Umar, K. (2024). Entrepreneurship education and entrepreneurial intentions: Do entrepreneurial self-efficacy, alertness and opportunity recognition matter?. *The International Journal of Management Education, 22*(1), 100917.

Parente, C., Santos, M., Chaves, R. R., & Costa, D. (2011). Empreendedorismo social: contributos teóricos para a sua definição.

Payne, W. L. (1985). A study of emotion: developing emotional intelligence; self-integration; relating to fear, pain and desire.

Pellisson, S., & Boruchovitch, E. (2022). Estratégias de regulação emocional de estudantes universitários: uma revisão sistemática da literatura. *Educação & Formação, 7*.

Pereira, C., Soares, L., Alves, D., Cruz, O., & Fernandez, M. (2014). Conhecer as emoções: a aplicação e avaliação de um programa de intervenção. *Estudos de Psicologia (Natal), 19*, 102-109.

Peterson, S. J., & Luthans, F. (2003). The positive impact and development of hopeful leaders. *Leadership & Organization Development Journal, 24*(1), 26-31.

- Petrides, K. V., & Furnham, A. (2003). Trait emotional intelligence: Behavioural validation in two studies of emotion recognition and reactivity to mood induction. *European journal of personality*, 17(1), 39-57.
- Preacher, K. J., & Hayes, A. F. (2008). Asymptotic and resampling strategies for assessing and comparing indirect effects in multiple mediator models. *Behavior research methods*, 40(3), 879-891.
- Rahimian, P. (2011). The study of barriers to entrepreneurship in men and women. *Australian Journal of Business and Management Research* Vol, 1(9), 31-36.
- Ratten, V. (2018). *Sport entrepreneurship: Developing and sustaining an entrepreneurial sports culture*. Springer.
- Rego, A., Sousa, F., Marques, C., & Cunha, M. P. E. (2012). Optimism predicting employees' creativity: The mediating role of positive affect and the positivity ratio. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 21(2), 244-270.
- Ren, S., Shi, P., Feng, X., Zhang, K., & Wang, W. (2025). Executive Function Strengths in Athletes: a Systematic Review and Meta-Analysis. *Brain and Behavior*, 15(1), e70212.
- Riggio, R. E., & Reichard, R. J. (2008). The emotional and social intelligences of effective leadership: An emotional and social skill approach. *Journal of managerial psychology*, 23(2), 169-185.
- Rodriguez-Romo, G., Blanco-Garcia, C., Diez-Vega, I., & Acebes-Sánchez, J. (2021). Emotional intelligence of undergraduate athletes: The role of sports experience. *Frontiers in Psychology*, 12, 609154.
- Salovey, P. E., & Sluyter, D. J. (1997). *Emotional development and emotional intelligence: Educational implications*. Basic Books.
- Salovey, P., & Mayer, J. D. (1990). Emotional intelligence. *Imagination, cognition and personality*, 9(3), 185-211.
- Santos, S. C., Caetano, A., & Curral, L. (2010). Atitude dos estudantes universitários face ao empreendedorismo. Como identificar o potencial empreendedor?. *Revista Portuguesa e Brasileira de Gestão*, (4), 2-14.

- Scheier, M. F., & Carver, C. S. (2018). Dispositional optimism and physical health: A long look back, a quick look forward. *American Psychologist*, 73(9), 1082.
- Schmidt, S., & Bohnenberger, M. C. (2009). Perfil empreendedor e desempenho organizacional. *Revista de Administração Contemporânea*, 13, 450-467.
- Schumpeter, J. A. (1961). *Teoria do desenvolvimento econômico* (pp. 81-129). Rio de Janeiro: Fundo de Cultura.
- Schumpeter, J. A. (1983). *The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle* (Vol. 55). Transaction publishers.
- Shu, R., Ren, S., & Zheng, Y. (2018). Building networks into discovery: The link between entrepreneur network capability and entrepreneurial opportunity discovery. *Journal of Business Research*, 85, 197-208.
- Silva, P. M., Santos, J. F., & Pêgo, R. (2023). Digital Orientation and Company's Performance. The Mediating Role of Relational Capacity. *Journal of Relationship Marketing*, 22(4), 238-253.
- Stöcker, N. S., Gaser, C., Marcen, D., Ardions, C., Carvalho, I., Martins, P., ... & Paulo Jorge Oliveira, J. (2023). Final report on sport coaches' capacity to use sport as a tool for the development of skills and competencies functional to the Labour market.
- Suky, S., Tilindienė, I., Cesnaitiene, V. J., & Kreivyte, R. (2019). Does emotional intelligence predict athletes' motivation to participate in sports?. *Perceptual and motor skills*, 126(2), 305-322.
- Vale, G. M. V. (2014). Empreendedor: origens, concepções teóricas, dispersão e integração. *Revista de Administração Contemporânea*, 18(6), 874-891.
- Vidal-Vilaplana, A., González-Serrano, M. H., & Crespo-Hervàs, J. (2025). Exploring elite athletes' entrepreneurial intentions: unraveling the impact of high-level sports career in skills development. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 21(1), 1-31.
- Wood, M. S., & McKelvie, A. (2015). Opportunity evaluation as future focused cognition: Identifying conceptual themes and empirical trends. *International journal of management reviews*, 17(2), 256-277.

Zeidner, M., Matthews, G., & Roberts, R. D. (2012). *What we know about emotional intelligence: How it affects learning, work, relationships, and our mental health*. MIT press.

Anexo I – Questionário dirigido aos atletas portugueses

A Inteligência Emocional no Desporto

Olá! O meu nome é Bárbara e sou estudante no Mestrado em Gestão das Organizações - Ramo de Gestão de Empresas, no Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto.

Estou a desenvolver um estudo no âmbito da minha dissertação, cujo o objetivo é a análise do impacto da inteligência emocional dos atletas na intenção empreendedora e como esta pode influenciar o reconhecimento de oportunidades de mercado.

As respostas são anónimas e os dados serão tratados de forma agregada, respeitando a confidencialidade dos mesmos.

A sua participação é muito importante para o sucesso deste trabalho e para uma melhor compreensão deste tema.

Muito obrigada pela colaboração!

Avaliação das emoções dos outros

Nesta secção, o objetivo é avaliar a forma como identifica e interpreta as emoções dos outros durante a prática desportiva.

Utilizando uma Escala de Likert enumerada de 1 a 5, sendo que 1 significa "Discordo Totalmente" e 5 significa "Concordo Totalmente", classifique o seu nível de concordância:

- Ao olhar para as expressões faciais, reconheço as emoções que as pessoas estão a sentir.
- Quando outra pessoa fala de um acontecimento importante da sua vida, sinto-me quase como se tivesse sido eu próprio a vivê-lo.
- Sei o que as outras pessoas estão a sentir só de olhar para elas.
- Consigo perceber o que as pessoas estão a sentir ao ouvir simplesmente o tom da sua voz.
- Consigo entender as mensagens não verbais que as outras pessoas enviam.
- Se estiver em grupo, consigo perceber quando o ambiente muda.
- Consigo entender o porquê das emoções dos outros.

Avaliação das próprias emoções

Desta vez, o objetivo é avaliar a forma como identifica e interpreta as suas próprias emoções durante a prática desportiva.

Utilizando uma Escala de Likert enumerada de 1 a 5, sendo que 1 significa "Discordo Totalmente" e 5 significa "Concordo Totalmente", classifique o seu nível de concordância:

- Reconheço facilmente as minhas emoções à medida que as sinto.
- Compreendo o porquê das minhas emoções mudarem.
- Tenho consciência das mensagens não verbais que envio aos outros.
- Quando me deparo com obstáculos, lembro-me de situações em que enfrentei obstáculos semelhantes e os ultrapassei.

Controlo

Nesta secção, pretende-se avaliar o controlo que tem sobre as suas próprias escolhas e ações.

Utilizando uma Escala de Likert enumerada de 1 a 5, sendo que 1 significa "Discordo Totalmente" e 5 significa "Concordo Totalmente", classifique o seu nível de concordância:

- Tenho controlo sobre as minhas próprias emoções.
- Procuo atividades que me façam feliz.
- Motivo-me imaginando um bom resultado para as tarefas que realizo.
- Alguns acontecimentos da minha vida levaram-me a reavaliar o que é importante e o que não é importante para mim.
- Sei quando devo falar dos meus problemas pessoais aos outros.

Competências sociais

Neste setor, pretende-se avaliar a perceção sobre as competências sociais que desenvolveu ao longo da sua vida desportiva.

Utilizando uma Escala de Likert enumerada de 1 a 5, sendo que 1 significa "Discordo Totalmente" e 5 significa "Concordo Totalmente", classifique o seu nível de concordância:

- Gosto de partilhar as minhas emoções com os outros.
- Organizo eventos de que os outros gostam.
- Ajudo as outras pessoas a sentirem-se melhor quando estão em baixo.
- As outras pessoas têm facilidade em confiar em mim.
- Elogio os outros quando fazem algo bem feito.

Gestão das emoções

Neste caso, pretende-se avaliar como consegue gerir as suas emoções em diferentes situações.

Utilizando uma Escala de Likert enumerada de 1 a 5, sendo que 1 significa "Discordo Totalmente" e 5 significa "Concordo Totalmente", classifique o seu nível de concordância:

- Quando a minha disposição muda, tento adaptar-me e procuro novas possibilidades.
- Quando experimento uma emoção positiva, sei como desfrutar e aproveitar o momento.
- Quando estou de bom humor, é-me fácil resolver problemas.
- Quando estou de bom humor, sou capaz de ter novas ideias.
- Procuro causar uma boa impressão nas outras pessoas.
- Uso a minha motivação para continuar a tentar, apesar dos obstáculos que posso enfrentar.

Otimismo

Desta vez, a intenção é avaliar o seu nível de otimismo e a forma como encara considerações pessimistas.

Utilizando uma Escala de Likert enumerada de 1 a 5, sendo que 1 significa "Discordo Totalmente" e 5 significa "Concordo Totalmente", classifique o seu nível de concordância:

- As emoções tornam a vida mais significativa.
- Tento pensar que vou ter sucesso em todas as coisas que faço ou decisões que tomo.
- Tento ser positivo e pensar que coisas boas irão acontecer.

- Quando sou confrontado com um desafio, desisto porque acredito que vou falhar.

Reconhecimento de oportunidades

Nesta secção, o objetivo é avaliar a capacidade de reconhecer oportunidades de mercado e transformar ideias em soluções inovadoras.

Utilizando uma Escala de Likert enumerada de 1 a 5, sendo que 1 significa "Discordo Totalmente" e 5 significa "Concordo Totalmente", classifique o seu nível de concordância:

- Tento inovar e otimizar tarefas simples.
- Identifico frequentemente oportunidades para criar novos negócios, através da minha capacidade de análise.
- Consigo identificar falhas no mercado empreendedor.
- Consigo reconhecer ideias com potencial para se tornarem novos produtos ou serviços.

Intenção empreendedora

Nesta secção, pretende-se avaliar a sua intenção de criar um negócio, atendendo o seu interesse e motivação para empreender.

Utilizando uma Escala de Likert enumerada de 1 a 5, sendo que 1 significa "Discordo Totalmente" e 5 significa "Concordo Totalmente", classifique o seu nível de concordância:

- O meu objetivo profissional é tornar-me um empreendedor.
- Vejo-me a criar uma empresa nos próximos anos.
- Estou disposto a assumir riscos para iniciar um negócio próprio.
- Criar e gerir uma empresa é um dos meus objetivos profissionais.
- Sinto que tenho as habilidades necessárias para ser um empreendedor de sucesso.

Dados pessoais

Qual é a sua faixa etária?

- Menos de 18 anos
- Entre os 19 anos e os 24 anos
- Entre os 25 anos e os 30 anos

- Entre os 31 anos e os 40 anos
- Mais de 40 anos

Qual é o seu género?

- Feminino
- Masculino
- Prefiro não dizer

Qual é a sua principal modalidade desportiva?

- Andebol
- Atletismo
- Basquetebol
- Ciclismo
- Futebol
- Ginástica
- Hóquei
- Natação
- Ténis
- Voleibol
- Nenhuma

Há quantos anos pratica ou praticou desporto?

- Menos de 1 ano
- 1 a 3 anos
- 4 a 6 anos
- 7 a 10 anos
- Mais de 10 anos

Já teve alguma experiência empreendedora (iniciar ou gerir um negócio)?

- Sim
- Não