


Fatores determinantes das intenções de empreender dos acadêmicos da área de negócios: um estudo sob o enfoque da teoria do comportamento planejado


Determining factors of business students' entrepreneurial intention: a study from the perspective of the theory of planned behavior

Factores determinantes de la intención emprendedora de los estudiantes de negocios: un estudio desde la perspectiva de la teoría del comportamiento planificado


Rafaela Sousa

Graduada em Ciências Contábeis (UFSC),
Florianópolis/SC, Brasil
Rafaela_Sousa_1998@hotmail.com
<https://orcid.org/000-0001-9404-209x> 


Daiane Antonini Bortoluzzi*

Doutora em Administração pelo Programa de
Pós-Graduação em Administração (UFSC),
Florianópolis/SC, Brasil
daianeantonini@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0001-5350-4235> 

Januário José Monteiro

Doutor pelo Programa de Pós-Graduação em Contabilidade
(UFSC), Florianópolis/SC, Brasil
januariomonteiriomonteiro@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0002-7000-4256> 

Rogério João Lunkes

Pós-doutorado em Contabilidade pela
Universidade de Valencia - Espanha
Professor no Programa de Pós-Graduação em Contabilidade
(UFSC), Florianópolis/SC, Brasil
rogeriolunkes@hotmail.com
<https://orcid.org/0000-0003-4232-5746> 

Endereço do contato principal para correspondência*

Rua. Roberto Sampaio Gonzaga - Trindade, CEP: 88040-900. Florianópolis/SC, Brasil

Resumo

O estudo teve por objetivo investigar as intenções empreendedoras dos acadêmicos da área de negócios de universidades federais brasileiras. Para a sua realização foi aplicado um questionário com os estudantes dos cursos de Administração, Ciências Contábeis e Economia de Universidades Federais do Brasil que resultou em 423 respostas válidas. Para análise utilizou-se a técnica de Modelagem de Equações Estruturais (MEE). Os resultados mostram que a atitude e o controle comportamental percebido influenciam positivamente na intenção dos acadêmicos em se tornarem empreendedores. Já a norma subjetiva não influenciou na intenção empreendedora. A partir da subdivisão da amostra em dois grupos (fases iniciais x fases finais), verificou-se que para acadêmicos no início do curso a norma subjetiva influenciou positivamente nas intenções de se tornarem empreendedores. Entretanto, para aqueles no final do curso a relação não foi significativa. Esses achados contribuem para uma melhor compreensão da intenção de empreender dos acadêmicos da área de negócios, e sugere maior aprimoramento da educação empreendedora.

Palavras-chave: Empreendedorismo; Atitude; Controle Comportamental; Teoria do Comportamento Planejado

Abstract

The study investigated entrepreneurial intentions of business students in Brazilian federal universities. A questionnaire was applied to undergraduate students of administration, accounting, and economics resulting in 423 valid answers, analyzed using structural equation modeling. The results show that attitude and perceived behavioral control positively influence students' entrepreneurial intention, whereas the subjective norm did not influence entrepreneurial intention. From the subdivision of the sample into two groups (first semesters vs. last semesters), it was found that the subjective norm positively influenced entrepreneurial intention for students in the first semesters of the undergraduate program, while this relationship is not significant for students in the last semesters. These findings contribute to a deeper understanding of business students' entrepreneurial intention, and suggest improvement to entrepreneurial education.

Keywords: Entrepreneurship; Attitude; Behavioral Control; Theory of Planned Behavior

Resumen

El estudio tuvo como objetivo investigar las intenciones emprendedoras de los académicos del área de negocios de las universidades federales brasileñas. Para su realización, se aplicó un cuestionario con los estudiantes de los cursos de Administración, Ciencias Contables y Economía de las Universidades Federales de Brasil que resultó con 423 respuestas válidas. Para el análisis se utilizó la técnica Structural Equation Modeling (SEM). Los resultados muestran que la actitud y el control conductual percibido influyen positivamente en la intención de los académicos de convertirse en emprendedores. La norma subjetiva no influyó en la intención emprendedora. A partir de la subdivisión de la muestra en dos grupos (fases iniciales x fases finales), se encontró que para los académicos al inicio del curso, la norma subjetiva influyó positivamente en las intenciones de emprender. Sin embargo, para aquellos al final del curso la relación no fue significativa. Estos hallazgos contribuyen a una mejor comprensión de la intención empresarial de los académicos en el área empresarial y sugieren una mayor mejora de la educación empresarial.

Palabras clave: Emprendimiento; Actitud; Control de Comportamiento; Teoría del comportamiento planificado

1 Introdução

A compreensão das questões inerentes à intenção e o comportamento empreendedor é importante para a sociedade, pois ações empreendedoras visam responder as demandas sociais (Landstrom & Harirchi, 2018), o que contribui para o crescimento da economia e a geração de empregos (Audretsch et al., 2006). Nessa linha, estudos forneceram atenção especial para a educação empreendedora (Tsordia & Papadimitriou, 2015; Talbot et al., 2015; Gieure et al., 2020), como meio de resposta às demandas sociais. Deste modo, entende-se importante ampliar a compreensão sobre como os acadêmicos criam expectativas em relação ao comportamento empreendedor. Mais especificamente, como os cursos de negócios podem auxiliar os seus acadêmicos a despertar o espírito empreendedor.

A educação empreendedora desperta nos acadêmicos o potencial para se tornarem empreendedores (Küttim et al., 2014). Ações empreendedoras trazem contribuições únicas para a sociedade (Audretsch et al., 2006). Assim, compreender o perfil dos acadêmicos da área de negócios, futuros gestores de empresas, torna-se pertinente (Jiang et al., 2017; Judge et al., 2019). Isto porque a intenção é um dos primeiros passos para a construção de potenciais empreendedores (Lee & Wong, 2004; Gieure et al., 2020). Para melhor explicar as intenções empreendedoras, neste estudo, adota-se a Teoria do Comportamento Planejado (TCP), uma vez que, prevê que a atitude, a norma subjetiva e o controle comportamental percebido influenciam nas intenções dos indivíduos (Ajzen, 1991). Para Ajzen (1991), o ponto central da Teoria é a intenção do indivíduo, ao sugerir que quanto mais forte, maior a probabilidade de ocorrência de determinado comportamento.

Estudos empíricos têm evidenciado que a atitude (Tsordia & Papadimitriou, 2015; Miranda et al., 2017; Doanh & Bernat, 2019; Jena, 2020), norma subjetiva (Astuti & Martdianty, 2012; Gieure et al., 2020; Tung et al, 2020) e controle comportamental percebido (Yurtkoru et al., 2014; Mailoor et al., 2014; Ambad & Damit, 2016), exercem influência positiva nas intenções dos acadêmicos. Apesar dessas evidências, pouco se sabe sobre como a atitude, norma subjetiva e controle comportamental percebido, podem interferir nas intenções empreendedoras dos estudantes da área de negócios. Adicionado a esse argumento, evidências apontaram que o conhecimento sobre as intenções empreendedoras, bem como, o comportamento empreendedor dos acadêmicos da área de negócios ainda é limitado (Fayolle & Liñán, 2014; Gieure et al., 2020). Em complemento, Santos e Almeida (2018) apontam que é necessário explorar prioritariamente a norma subjetiva na intenção dos acadêmicos. Iwu et al. (2019) consideraram pertinente uma investigação sobre os efeitos individuais na intenção de empreender. Em respostas a estas sugestões, este estudo tem por objetivo investigar as intenções empreendedoras dos acadêmicos da área de negócios de universidades federais brasileiras.

Uma *survey* foi realizada com 423 acadêmicos da área de negócios, especificamente, dos cursos de administração, contabilidade e economia, e analisada por meio da técnica de modelagem de equações estruturais. Sob a lente da TCP, a pesquisa demonstra a importância de conhecer os fatores que influenciam na intenção dos acadêmicos de se tornarem empreendedores.

O estudo apresenta importantes contribuições. Primeiro, sugere que no contexto brasileiro, as atitudes dos estudantes da área de negócios são um fator determinante da intenção de empreender. Estas evidências são avanços para a literatura sobre educação empreendedora na área de negócios (ex.: Tsordia & Papadimitriou, 2015; Miranda et al., 2017; Doanh & Bernat, 2019; Jena, 2020). Segundo, apresentam-se evidências opostas aos estudos anteriores, pois a norma subjetiva não foi significativa para prever a intenção de empreender. Terceiro, o ambiente universitário oferece aos acadêmicos, oportunidades (o controle comportamental percebido) que desperta a intenção de empreender. Contribui-se ainda para a literatura inerente a TCP (Ajzen, 1991; Küttim et al., 2014; Iwu et al., 2019) ao se evidenciar que, a influência da norma subjetiva na intenção de empreender, é reflexo das relações sociais, assim no início do curso, os acadêmicos estão mais aptos a influências externas, enquanto que no final do curso, o senso de

autonomia é maior, por isso, a norma subjetiva não influencia nas intenções de empreender.

De forma prática, a pesquisa sugere maior aprimoramento da educação empreendedora, e que os cursos da área de negócios se atentem às questões empreendedoras. Isto porque a oferta de disciplina que incentive ações empreendedoras pode ser determinante para a expansão de novos negócios, em vista da maior geração de empregos e crescimento da economia. Os resultados também chamam a atenção de coordenadores, professores, pesquisadores e demais profissionais sobre a importância da educação empreendedora. Os resultados mostram que o espírito empreendedor precisa passar todos os momentos da formação do aluno, ou seja, estar presente em todas as disciplinas do curso, e não ser exclusivamente depositada em uma única disciplina, que em muitos cursos é lecionada na primeira parte do curso e de forma optativa.

2 Referencial Teórico

2.1 Empreendedorismo

Várias conceituações sobre empreendedorismo foram apresentadas na literatura, sendo que uma grande parte se concentrou em compreender melhor as tarefas complexas (Baron & Shane, 2007). Estes estudos adotaram vários enfoques, entre os quais se destacam a educação empreendedora (Secundo et al., 2020). O empreendedorismo torna-se um meio para solucionar diversos problemas sociais (Landstrom & Harirchi, 2018). E por isso, tem despertado atenção dos acadêmicos e empresários (Teixeira & Nogueira, 2016).

O empreendedorismo é indispensável para o crescimento da economia, criando empregos, apoiando o surgimento de novos produtos e setores, introduzindo inovação, estimulando a concorrência e a produtividade (Audretsch et al., 2006). Isso ocorre, porque prima em compreender as oportunidades de criação de novas ideias, e a forma como os indivíduos buscam inovar e explorar essas oportunidades (Baron & Shane, 2007).

Para empreender é necessário assumir riscos calculados e, portanto, fatores pessoais, ambientais e sociológicos contribuem na motivação dos empreendedores (Baggio & Baggio, 2014). No âmbito acadêmico, estudos elucidaram que esses fatores interferem diretamente nas intenções de empreendedor (Rocha, 2012; Alves et al., 2016; Crestani et al., 2019; Iwu et al., 2019). Especificamente, o incentivo, a participação em atividades extracurriculares, e o desejo de prosseguir nos estudos influenciam nas intenções dos acadêmicos se tornarem empreendedores (Rocha, 2012).

Além disso, o perfil do acadêmico determina seu nível de participação em atividades educacionais de formação em empreendedorismo (Alves et al., 2016). Isso porque os acadêmicos que possuem maior propensão em criar o próprio negócio manifestam à vontade e capacidade de criar projetos empreendedores (Rocha, 2012). Assim, para que o acadêmico se torne empreendedor, é pertinente que o seu nível de confiança em gerir e resolver os problemas de um negócio seja satisfatório (Crestani et al., 2019). Logo, o papel da educação é reconhecido como um motivador para tal comportamento (Iwu et al., 2019).

2.2 Comportamento planejado e intenção empreendedora

A Teoria do Comportamento Planejado-TCP busca explicar os comportamentos sobre o qual os indivíduos têm controle volitivo incompleto (Ajzen, 1991). O elemento central da TCP é a intenção individual de executar determinada ação, considerando fatores motivacionais, que por sua vez, influenciam no comportamento (Ajzen, 1991). As intenções são indicações do nível de esforço que os indivíduos estão dispostos a fazer, a fim de realizarem determinado comportamento, assim as atitudes em relação ao comportamento, a norma subjetiva e o controle comportamental percebido são determinantes da intenção comportamental (Ajzen, 1991).

A atitude em relação ao comportamento se refere ao grau de avaliação pessoal, que pode se configurar como sentimentos positivos ou negativos de um indivíduo em relação a determinado comportamento (Fishbein & Ajzen, 1975). Os autores ressaltam que a atitude de um indivíduo pode mudar em função da variação de suas crenças e, portanto, pode ser relativamente estável ao longo do tempo ou exibir mudanças. Sob a lente da TCP, estudos empíricos elucidaram que a atitude está relacionada à intenção (Kim et al., 2003; Pawlak et al., 2009; Hoppe et al., 2012; Palat & Delhomme, 2012; Sousa et al., 2013).

Kim et al. (2003) apontaram que atitude contribui para o estabelecimento de um modelo de previsão de intenção. Hoppe et al. (2012) indicaram que as atitudes influenciam significativamente a intenção. Palat & Delhomme (2012) apontam que a atitude é um preditor significativo de comportamento congruente com as regras estabelecidas. Sousa et al. (2013) esclarecem que as crenças comportamentais influenciaram significativamente na intenção comportamental, e que a decisão de escolha dos acadêmicos é pautada nas crenças e atitudes. Pawlak et al. (2009) observaram que entre os elementos da TCP, a atitude teve a maior influência sobre a intenção.

Em relação à educação empreendedora, pesquisas sugerem que as atitudes dos acadêmicos refletem na intenção destes se tornarem empreendedores (Tsordia & Papadimitriou, 2015; Miranda et al., 2017; Doanh & Bernat, 2019; Jena, 2020). Tsordia e Papadimitriou (2015) exploraram o papel da TCP na explicação da intenção empreendedora de estudantes de negócios de uma universidade grega. Os resultados comprovaram o impacto da atitude em relação ao comportamento na formação da intenção empreendedora dos estudantes. Miranda et al. (2017) revelaram que entre os acadêmicos espanhóis, o principal antecedente da intenção empreendedora é a atitude em relação ao empreendedorismo. Doanh e Bernat (2019) relataram que as atitudes dos estudantes vietnamitas em relação ao empreendedorismo exercem maior influência sobre a intenção empreendedora. Os estudantes indianos da área de negócios também perceberam que é a educação empreendedora que viabiliza o impacto positivo e significativo da atitude na intenção empreendedora (Jena, 2020). Santos et al. (2021) realizaram estudo com 173 alunos, e constataram que as atitudes afetam as intenções empreendedoras. Essas evidências são indícios de que a atitude pode prever as intenções dos acadêmicos em empreenderem. Desse modo, evidencia-se a seguinte hipótese de pesquisa:

H₁: A atitude influencia positivamente na intenção do acadêmico de se tornar empreendedor.

Outro elemento da TCP é a norma subjetiva, que de acordo com Fishbein e Ajzen (1975), está relacionada à pressão social percebida pelo indivíduo para manifestar ou não um determinado comportamento. As crenças normativas podem ser suporte de terceiros sobre as decisões dos indivíduos (Ajzen, 1991). Assim, são influências advindas de familiares, amigos, entre outras pessoas (Ajzen, 1991). Portanto, as normas subjetivas mais fortes significam intenções mais salientes para determinado comportamento (Gieure et al., 2020).

Evidências empíricas apontaram que a norma subjetiva influencia positivamente nas intenções (Talbot et al., 2015; Mendes Filho et al., 2017; Jiang et al., 2017; Judge et al., 2019). Especificamente, Judge et al. (2019) demonstraram que o preditor mais forte das intenções de comportamentos é a norma subjetiva. Jiang et al. (2017) identificaram fatores psicossociais que influenciam as decisões dos indivíduos e perceberam que as normas subjetivas, na qual se destacam os conselhos de familiares e amigos, são fortes determinantes das intenções. Mendes Filho et al. (2017) mostraram que a norma subjetiva influencia positivamente nas intenções dos indivíduos em compartilhar informação. Talbot et al. (2015) evidenciaram que a norma subjetiva é um elemento forte das intenções de prestar cuidados a outros indivíduos.

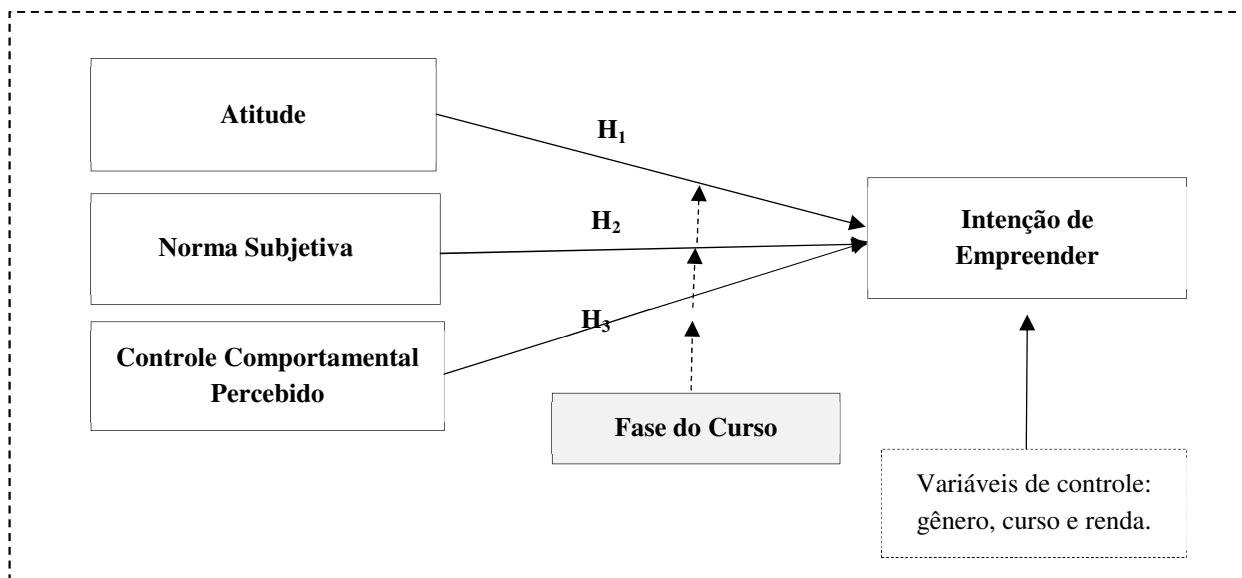
Estudos empíricos no âmbito da educação empreendedora apontam que a norma subjetiva é determinante na intenção dos acadêmicos se tornarem empreendedores (Astuti & Martdianty 2012; Gieure et al., 2020; Tung, et al., 2020). Por exemplo, Astuti e Martdianty (2012) evidenciam que os estudantes da Indonésia percebem que entre os elementos da TCP, a norma subjetiva é a mais forte na previsão de intenções empreendedoras. Gieure et al. (2020) verificaram se os estudantes universitários têm intenções genuínas de iniciar um negócio, e se consideram capazes de fazê-lo baseando-se na TCP. Os autores demonstraram que a norma subjetiva exerce forte influência no ambiente universitário e determina a intenção empreendedora de estudantes em 34 países. A partir de uma abordagem comparativa entre estudantes em universidades do Vietnã e das Filipinas, Tung, et al. (2020) concluíram que a norma subjetiva influencia de forma positiva nas intenções empreendedoras. Argumenta-se que o comportamento empreender pode ter uma forte dependência de outros indivíduos, como amigos e família. Dependendo das relações sociais e dos grupos dos quais os acadêmicos estão inseridos, a norma subjetiva pode influenciar as intenções de empreender. Em vista disso, evidencia-se a seguinte hipótese:

H₂: A norma subjetiva influencia positivamente na intenção dos acadêmicos de se tornar empreendedor.

O grau de controle comportamental percebido está associado à facilidade ou dificuldade percebida pelo sujeito para manifestar um determinado comportamento, podendo ser usado como os recursos e oportunidades que facilitam a realização de um determinado comportamento com alta probabilidade de sucesso (Ajze, 1991). Santos et al. (2018) perceberam que o controle comportamental percebido está associado as intenções dos acadêmicos de seguirem carreira na área de ciências contábeis. Dunn et al. (2018) verificaram que no ambiente acadêmico, o controle comportamental determina a intenção de maneira significativa. Estudos apresentaram evidências que comprovam a relação positiva entre o controle comportamental percebido e a intenção empreendedora (ex.: Yurtkoru et al., 2014; Mailloor et al., 2014; Ambad & Damit, 2016). Yurtkoru et al. (2014) relataram que para os acadêmicos turcos o controle comportamental percebido é capaz de prever a intenção empreendedora. Os acadêmicos da Indonésia também entendem que o controle comportamental percebido é um fator que contribui para a intenção empreendedora (Mailloor, 2014). Para Ambad e Damit (2016), os acadêmicos da Malásia perceberam que o controle comportamental percebido teve um impacto significativo na intenção empreendedora. Essas evidências sugerem que a educação com ênfase no empreendedorismo oportuniza intenções empreendedoras aos acadêmicos. Assim, formulou-se a seguinte hipótese de pesquisa:

H₃: O controle comportamental percebido influencia positivamente na intenção do acadêmico de se tornar empreendedor.

A pesquisa analisa a relação entre atitude, norma subjetiva e controle comportamental percebido na intenção de empreender (hipóteses H1, H2 e H3, respectivamente). Ainda analisa-se a moderação da fase do curso, grupo 1 (da 1^a. a 4^a. fase), e grupo 2 (da 5^a. a 8^a. fase) na relação entre atitude, norma subjetiva e controle comportamental e intenção de empreender. Também analisa-se o impacto do gênero, curso (administração, ciências contábeis e economia) e renda (variáveis de controle), para verificar se afetam os resultados. Baseado na literatura acerca da TCP, apresenta-se na Figura 1 o modelo teórico e as hipóteses da pesquisa.



Nota: -----► Análise complementar (sem hipótese)

Figura 1: Modelo de Pesquisa.

Fonte: elaborada pela autora (2020).

3 Metodologia

3.1 Amostra, instrumento e coleta dos dados

A pesquisa classifica-se com descritiva e quantitativa, operacionalizada por meio de uma *survey*. A população compreendeu estudantes dos cursos de administração, ciências contábeis e economia das 69 universidades federais brasileiras. O processo de amostragem é não probabilístico, uma vez que embora direcionada aos cursos da área de negócios não se obteve o conhecimento prévio da quantidade de alunos que receberam o link da pesquisa. Pela abrangência do estudo, realizado em três cursos (administração, ciências contábeis e economia) e pela ausência de uma lista unificada de acadêmicos, não foi possível obter a população aproximada da pesquisa. Entretanto, este aspecto não prejudica as análises do estudo e está em consonância com outros estudos no tema (ex.: Miranda et al., 2017; Santos et al., 2021).

A elaboração do questionário seguiu os procedimentos recomendados pela literatura de *survey* (Dillman et al., 2014). Para elaborar as questões recorreu-se a construtos estabelecidos, que já foram validados na literatura anterior (Bedford & Speklé, 2018). Também foi aplicado pré-testes com 5 acadêmicos especialistas na temática, que ofereceram sugestões que contribuíram para a melhor compreensão das assertivas (ex. contribuições relacionadas a redação de algumas assertivas).

O envio do questionário ocorreu em duas etapas. Na primeira, a coleta foi efetuada presencialmente entre os dias 04 a 14 de novembro de 2019 e se obteve 137 respostas. Na segunda etapa, foi enviado o questionário via *google form* aos coordenadores dos cursos da área de negócios, nomeadamente cursos de Ciências Contábeis, Administração e Economia solicitando que encaminhassem para seus alunos. Essa etapa ocorreu durante os dias 04 a 23 de maio de 2020, e obteve-se 286 respostas válidas, logo a amostra final foi de 423 respondentes. Quanto ao perfil da amostra a média de idade dos participantes foi de 24 anos, sendo os limites mínimos de 17 anos de idade e máximo 58 anos. Em relação à renda, a maior dos participantes (194) obteve renda na faixa de R\$ 1.997 a R\$ 2.994 na data da coleta dos dados. Quanto ao estado civil, grande parte dos respondentes são solteiros (387), sendo 208 do gênero feminino, 213 são do gênero masculino e 2 participantes preferiram não responder.

3.2 Mensuração das variáveis

O estudo utilizou-se dos seguintes constructos: atitude, norma subjetiva e controle comportamental percebido, intensão empreendedora, além das variáveis de controle, abordados na sequência:

Atitude: Esse construto foi mensurado a partir do estudo de Küttim et al. (2014), com sustentação nos estudiosos da Teoria (Gul et al., 1989; Ahmed et al., 1997; Byrne & Willis, 2005; Tan & Laswad, 2006, 2009; Mbawuni & Nimako, 2015; Santos & Almeida, 2018). Em uma das assertivas, por exemplo, foi solicitado aos acadêmicos indicarem, a partir da escala do tipo Likert de 7 pontos, o grau de concordância quanto a disponibilidade de recursos para empreender.

Norma subjetiva: Esse construto foi mensurado a partir dos estudos de Küttim et al. (2014), com sustentação de acadêmicos da TCP (Paolillo & Estes, 1982; Tan & Laswad, 2006, 2009; Byrne et al., 2012; Mbawuni & Nimako, 2015; Santos & Almeida, 2018). Em uma das assertivas, por exemplo, foi solicitado aos acadêmicos indicarem, partir da escala do tipo Likert de 7 pontos, o quanto se importam com a opinião de: (i) amigos/colegas, (ii) pais e outros membros da família, e (iii) outros indivíduos não inclusos nas assertivas anteriores.

Controle comportamental percebido: Este construto composto por 11 questões, e baseou-se no estudo de Küttim et al. (2014), tendo por sustentação outros estudos relacionados à Teoria (Sugahara & Boland, 2006; Karakaya et al., 2011; Mbawuni & Nimako, 2015; Santos & Almeida, 2018). Por exemplo, em uma das assertivas, foi solicitado aos acadêmicos indicarem, a partir da escala do tipo Likert de 7 pontos, o grau de certeza ao desenvolver novos produtos e serviços.

Intenção empreendedora: A intenção empreendedora, composta por 5 itens capturou a intenção dos acadêmicos de se tornarem empreendedores, baseando-se em Küttim et al. (2014), e conforme a TCP (Ajzen, 1991; Azevedo & Sugahara, 2012; Mbawuni & Nimako, 2015). Em uma das assertivas, a partir da escala do tipo Likert de 7 pontos, foi solicitado que o acadêmico indicasse seu grau de concordância em relação a pretensão e se tornar empreendedor de excelência.

Variáveis de controle: Foram considerados para variáveis de controle a idade, renda e curso dos respondentes. A literatura aponta que as características dos indivíduos podem interferir nas suas decisões (Gomez-Conde et al., 2019), fato que torna importante considerá-los ao longo da análise.

3.3 Procedimento de análise dos dados.

Para a análise dos dados coletados, utilizou-se a técnica de Modelagem de Equações Estruturais (MEE), estimada a partir dos Mínimos Quadrados Parciais (*Partial Least Squares* – PLS) e executada no *software* SmartPLS versão 3. Foi ainda estimado o mínimo da amostra, considerando o tamanho do efeito (efeito médio de 0,15), o nível de significância de $\alpha = 5\%$, o poder da amostra de $1 - \beta = 0,8$ e três preditores. Nesse sentido, a amostra final da pesquisa é superior a 77 respostas (mínimo esperado).

Adicionalmente, verificaram-se os possíveis vieses à que a amostra está submetida. O viés da não resposta e o viés do método comum. O teste do fator único de Harman apontou pela ausência do viés do método comum (Gomez-Conde et al., 2019), dado que a variância explicada do primeiro fator foi inferior a 50%. Realizou-se também o teste T de comparação das médias, no qual não se verificou diferenças significativas entre os primeiros respondentes em relação aos tardios, que pressupõe ausência do viés da não resposta. Comparou-se 20% das primeiras respostas e 20% das últimas, pois os últimos respondentes são análogos aos não participantes (Gomez-Conde et al., 2019). Ainda, foi avaliado o efeito interveniente (moderação categórica) da fase em que os acadêmicos se encontram, porém como análise complementar, dado que não se constituiu hipóteses para tal.

4 Análise dos Resultados

4.1 Modelo de mensuração

A primeira etapa da modelagem de equações estrutural consiste na análise do modelo de mensuração, que atesta a validade e confiabilidade dos construtos da pesquisa (Hair Jr et al., 2016). Este processo é avaliado pela operacionalização do algoritmo PLS, no qual observa-se o Alfa de Cronbach (AC) para avaliar a confiabilidade do modelo e *Average Variance Extracted* (AVE) para a validade da pesquisa (Hair Jr et al., 2016). Na Tabela 1, evidenciam-se os resultados do modelo de mensuração.

Em vista de averiguar a validade e confiabilidade dos construtos, tanto do modelo geral, para atender às hipóteses da pesquisa, quanto dos subgrupos em vista da análise de sensibilidade, apresentou-se o modelo de mensuração, tanto de forma agregada quanto desagregada. Em termos gerais, tanto no modelo geral quanto no segregado em grupos os construtos apresentaram-se confiáveis, pois a AC foi superior ao limiar de 0,70 (Hair Jr. et al., 2016). Em relação à validade convergente, ficou confirmado que os construtos são válidos, uma vez que, a AVE foi superior ao limiar de 0,50, em todos os casos (Hair Jr et al., 2016). Verificou-se também a confirmação da validade discriminante, mediante critério Fornell e Larcker, o que aponta pela distinção entre os itens nos construtos (Hair Jr et al., 2016).

Tabela 1

Resultados do modelo de mensuração agregado e segregado.

Painel A- Modelo completo = 423 Acadêmicos						
Construtos	AC	AVE	1	2	3	4
1.Atitude	0,893	0,760	0,872			
2.Controle comportamental percebido	0,757	0,758	0,686	0,765		
3.Intenção de empreender	0,820	0,585	0,789	0,758	0,934	
4.Norma subjetiva	0,951	0,872	0,068	0,074	0,063	0,871
Painel B- Início do curso (1ª a 4ª fase =175 Acadêmicos)						
Construtos	AC	AVE	1	2	3	4
1.Atitude	0,892	0,758	0,871			
2.Controle comportamental percebido	0,798	0,561	0,671	0,749		
3.Intenção de empreender	0,942	0,851	0,788	0,779	0,923	
4.Norma subjetiva	0,754	0,789	0,191	0,165	0,258	0,888
Painel C- Fim do curso (5ª a 8ª fase= 248 Acadêmicos)						
Construtos	AC	AVE	1	2	3	4
1.Atitude	0,894	0,762	0,873			
2.Controle comportamental percebido	0,833	0,602	0,696	0,776		
3.Intenção de empreender	0,957	0,886	0,789	0,746	0,941	
4.Norma subjetiva	0,760	0,806	-0,035	-0,001	-0,078	0,898
Max.VIF	1,891					
R ²	0,712					
R ² ajutado	0,709					
Chi-square	0,581					

Nota: A divisão da amostra em grupos se deu em função da necessidade de se compreender as igualdade e diferenças do comportamento empreendedor nas fases iniciais e finais.

Complementarmente, identificou-se ausência de multicolinearidade, pois o VIF de interno e externo foram inferiores a 5. O modelo mostra-se de grande explicação, pois o R² é equivalente a 70%, ou seja, a Atitude, Norma subjetiva e o Controle Comportamental Percebido explicam em 70% das intenções de empreender dos acadêmicos da área de negócios. O Q² demonstrou acurácia do modelo, visto que, se mostrou representativo (50%).

4.2 Modelo estrutural

No modelo estrutural, avalia-se as hipóteses por meio do diagrama de caminho que permitem rejeitá-las ou não. Adotaram-se os parâmetros de 5.000 subamostras com enviesamento corrigido nível de significância de 5% (Hair Jr et al., 2016). Na Tabela 2, apresentam-se as relações entre os constructos.

Tabela 2

Relações entre os construtos

Relação entre construtos	Modelo completo			Hipótese
	B	T-value	p-value	
Atitude → Intenção	0,508	12,520	0,000***	H1
Norma subjetiva → Intenção	-0,001	0,052	0,958	H2
Controle comportamental percebido → Intenção	0,410	10,187	0,000***	H3

Nota: **p<0,05; ***p<0,01.

Na primeira hipótese conjecturou-se que atitude influencia positivamente na intenção do acadêmico de se tornar empreendedor. Os achados levam a não rejeição da hipótese, pois ao nível de significância de 1%, constatou-se tal relação positiva ($\beta=0,508$; $p<0,01$). Esses achados apontam que as atitudes dos acadêmicos da área de negócio são recursos intrínsecos determinantes na intenção de se tornarem empreendedores. Conforme Ajze (1991), as atitudes são indicadores do nível de esforços dos indivíduos, por isso, afetam positivamente na intenção de empreender.

A H₂ previa que a norma subjetiva influencia positivamente na intenção do acadêmico de se tornar empreendedor. Os resultados estatísticos rejeitam esta hipótese, pois se verificou que norma subjetiva além de ser negativa ela não influenciou na intenção dos acadêmicos de se tornarem empreendedores ($\beta=-0,001$, $p=0,958$). Fishbein e Ajzen (1975) afirmam que a norma subjetiva está ligada à influência social percebida pelos indivíduos, referente a realização de determinado comportamento. Portanto, infere-se que, os acadêmicos ou recebem baixa influência externa ou dão pouca importância a outras opiniões, por exemplo, de amigos e colegas.

A terceira hipótese propôs que o controle comportamental percebido influencia positivamente na intenção dos acadêmicos de se tornar empreendedor. Os achados apresentaram evidências que permitem

não rejeitar a H₃, pois o controle comportamental percebido influenciou positivamente na intenção dos acadêmicos de se tornar empreendedor, ao nível de significância de 1% ($\beta=0,410$; $p<0,01$). Denota-se que o controle comportamental percebido, segundo Ajzen (1991), reflete a facilidade ou dificuldade que um indivíduo acredita possuir para realizar um comportamento, e por isso influência na intenção dos acadêmicos de se tornarem empreendedores.

4.3 Análise de sensibilidade

De forma a aprofundar as análises, procedeu-se a análise adicional considerando as diferenças entre os acadêmicos no início do curso (até a quarta fase) em relação aqueles no final do curso (entre a 5^a fase até a 8^a fase). Para tal, efetuaram-se as análises de permutação (*permutation*) e PLS-MGA. Estas análises permitem identificar se há ou não diferenças significativas entre os grupos. Assim, apresenta-se na Tabela 3, o teste de mensuração da invariância (MICOM).

Tabela 3
Teste de mensuração da invariância (MICOM)

Composite	Correlation c value (=1)	[5%]	Valores-P da permutação	Compositional invariance
Atitude	1,000	0,999	0,705	Sim
Controle comportamental	0,999	0,995	0,475	sim
Intenção	1,000	1,000	0,051	sim
Norma subjetiva	0,990	0,138	0,871	sim
Composite	Dif - Média (IC - FC)	[2.5%; 97;5%]	P-value da permutação	Médias iguais?
<i>Scalar invariance</i>				
Atitude	0,126	[-0,202;0,197]	0,209	Sim
Controle comportamental	0,079	[-0,190;0,193]	0,439	sim
Intenção	0,143	[-0,197;0,193]	0,155	sim
Norma subjetiva	0,060	[-0,195;0,195]	0,532	sim
Composite	Dif- Variância (IC - FC)	[2.5%; 97;5%]	Valores-P da permutação	Variâncias iguais?
Atitude	-0,110	[-0,266;0,251]	0,384	Sim
Controle comportamental	-0,062	[-0,227;0,222]	0,584	sim
Intenção	-0,105	[-0,195;0,182]	0,283	sim
Norma subjetiva	-0,045	[-0,231;0,228]	0,703	sim

Nota: 5000 Permutações; bicaudal à 0,05 de significância

Na etapa do modelo de mensuração, confirmou-se que os construtos são válidos. Observado esse requisito é indispensável garantir a invariância dos construtos. Para averiguar tal requisito é necessário, primeiramente avaliar o MICOM, que determina se as variâncias dos construtos são iguais ou não (Henseler et al., 2016). Sendo as variâncias iguais, é possível proceder à análise MGA, sendo um requisito indispensável para o procedimento (Calvo-Mora et al., 2016). Logo, é possível perceber que as variâncias são iguais, dado que o P-value da permutação não foi significante ($P>0,05$). Deste modo, atende-se ao critério de MICOM. Após isso, segue-se para análise PLS-MGA e da significância da permutação, conforme Tabela 4.

Tabela 4
Permutação e análise multigrupo entre os construtos

Relação	Início de curso (IC)=175			Fim de curso (FC) =248			PLS-MGA P- Henseler	Permutation test
	B	T-value	p-value	β	T-value	p-value	Dif(p-value)	Dif(p-value)
H ₁ :AT □ INT	0,469	9,678	0,000	0,520	8,442	0,000	0,051 (0,742)	-0,051(0,542)
H ₂ :NS □ INT	0,095	2,307	0,021	-0,059	1,449	0,148	0,154 (0,005*)	0,154(0,005*)
H ₃ : CCP □ INT	0,449	9,423	0,000	0,384	6,253	0,000	0,066(0,200)	0,066 (0,443)

Nota: AT=Atitude; NS=Norma subjetiva; CCP=Controle comportamental percebido; INT=intenção

P-Henseler $<0,05$ ou $>0,95^*$

Permutation test $p<0,05^*$

Conforme se observa na Tabela 4, há diferenças entre os grupos em relação a H₂. Isso ocorreu, pois, os acadêmicos em início dos cursos perceberam que a norma subjetiva influenciou positiva e significativamente na intenção de se tornar empreendedor, diferente dos acadêmicos que se encontram no final da graduação, no qual a norma subjetiva não influenciou na intenção de se tornar empreendedor, e inclusive apresenta sinal negativo (IC: $\beta=0,095$; $p<0,05$; FC: $\beta=-0,059$; $P=0,148$). Essas diferenças foram confirmadas pelo teste PLS-MGA (Dif_{IC-FC} : $\beta=0,154$; $p<0,05^*$) que apresentou diferenças significativas entre

os grupos, do mesmo modo, no teste de permutação (Dif_{IC-CF} : $\beta=0,154$; $P<0,05^*$), reforçando assim as diferenças já constatadas.

Foi também avaliado o efeito das variáveis de controle nas relações propostas. Assim, as variáveis, gênero, curso e renda, auxiliaram na interpretação dos dados, conforme se apresenta na Tabela 5.

Tabela 5
Resultados das análises das variáveis de controle.

Relações	Gênero		Curso			Renda	
	Masculino N=213	Feminino N=208	Cont N=261	Adm N=69	Econ N=93	Até R\$ 2.994 N=341	Mais de R\$ 2.994 N=82
	β (p-value)	β (p-value)	β (p-value)	β (p-value)	β (p-value)	β (p-value)	β (p-value)
AT \square INT	0,499 (0,000***)	0,533 (0,000***)	0,470 (0,000***)	0,609 (0,000***)	0,537 (0,000***)	0,517 (0,000***)	0,463 (0,000***)
NS \square INT	-0,014 (0,729)	0,032 (0,391)	-0,007 (0,864)	-0,001 (0,986)	0,012 (0,845)	0,023 (0,471)	-0,076 (0,278)
CCP \square INT	0,442 (0,000***)	0,371 (0,000***)	0,436 (0,000***)	0,354 (0,000***)	0,386 (0,000***)	0,401 (0,000***)	0,443 (0,000***)

Nota: AT=Atitude; NS=Norma subjetiva; CCP=Controle comportamental percebido; INT=intenção
p<0.05; *p<0.01. Renda=2.9904 que equivale a 3 salário mínimos na data da coleta (2019).

Em relação ao gênero, tanto os homens quanto as mulheres percebem que as atitudes e o controle comportamental percebido, interferem na intenção de se tornar empreendedor. Quanto à norma subjetiva, os homens percebem que ela é negativa, enquanto para as mulheres é positiva. Entretanto, não influenciou significativamente a intenção dos acadêmicos se tornarem empreendedores.

Em relação ao curso, verificou-se que tanto a atitude quanto o controle comportamental percebido determinam a intenção dos acadêmicos de se tornarem empreendedores. No entanto, a norma subjetiva não influenciou nas intenções dos acadêmicos de empreender. Curiosamente, para os cursos de contabilidade e administração essa relação foi negativa, enquanto para o curso de economia foi positiva. Quanto à renda, percebeu-se que, os acadêmicos com renda relativamente baixa são mais receptivos às influências externas (amigos e outros), do que aqueles com maior renda, embora não se confirmou significância estatística.

5 Discussão dos Resultados

Em síntese, os resultados deste estudo confirmam que a atitude e controle comportamental percebido, influenciam nas intenções dos acadêmicos da área de negócios. Ilustra-se com na Figura 2 a síntese dos achados estatísticos da pesquisa.

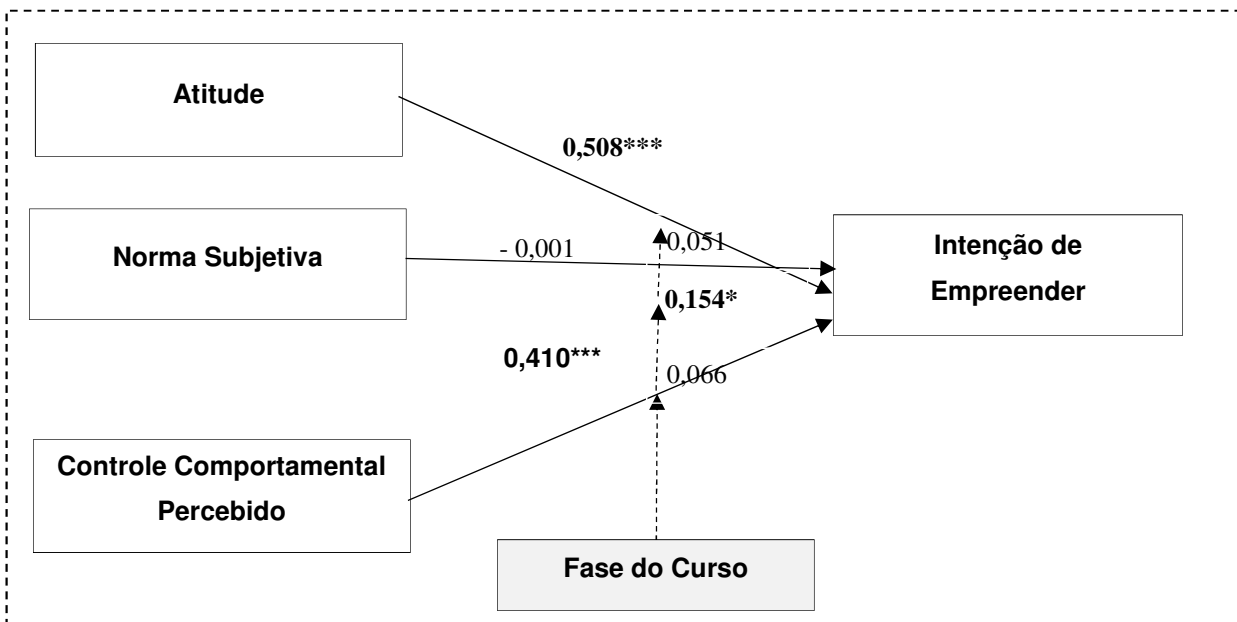


Figura 2 - Síntese dos resultados

Os resultados da pesquisa confirmam a hipótese H_1 . Isto pode ser explicado pelo fato dos acadêmicos da área de negócios perceberem que ser empreendedor implica em obter mais vantagens do

que desvantagens (Küttim et al., 2014). Assim, tanto no início do curso, quanto no final, os acadêmicos apresentam atitudes congruentes à intenção de se tornarem empreendedores. Isto deve-se ao fato de considerarem o empreendedorismo uma carreira promissora. Evidências similares também foram observadas com acadêmicos brasileiros (Santos et al., 2021), vietnamitas (Doanh & Bernat, 2019), espanhóis (Miranda et al., 2017), e gregos (Tsordia & Papadimitriou, 2015) da área de negócios. O que sugere também que a atitude entre os elementos da Teoria do Comportamento Planejado é uma forte determinante da intenção e do comportamento empreendedor. Isso porque a carreira de empreendedor implica em grande satisfação para os acadêmicos (Küttim et al., 2014), e requer atitudes e autonomia aos indivíduos. Esses achados corroboram Hoppe et al. (2012), ao indicarem que a atitude influencia significativamente na intenção. Essa percepção do impacto positivo e significativo da atitude nas intenções empreendedoras é unânime para os homens e para as mulheres, bem como para acadêmicos da área de contabilidade, administração e economia, independentemente da faixa de renda.

A H_2 foi rejeitada, tendo em vista que os acadêmicos dão pouca importância para opiniões de amigos/colegas (Küttim et al., 2014). Percebe-se que essas opiniões não exercem influência suficiente na maioria dos acadêmicos, por isso não interferem na intenção destes se tornarem empreendedores. Esses achados não estão alinhados aos estudos anteriores, já que estes concluíram que a norma subjetiva influencia na intenção (ex.: Talbot et al., 2015; Jiang et al., 2017; Judge et al., 2019). A cultura dos países no qual as pesquisas anteriores foram desenvolvidas pode ser uma das razões pelas quais os achados desta pesquisa foram diferentes. Por exemplo, Astuti e Martdianty (2012) comprovaram que para os estudantes da Indonésia, a norma subjetiva é a mais forte na previsão de intenções empreendedora. O mesmo ocorreu com estudantes do Vietnã e das Filipinas (Tung et al., 2020).

A outra razão foi mais bem compreendida na análise multigrupo, no qual foi possível observar as diferentes percepções entre os acadêmicos no início do curso, em relação aos que se encontram no final do curso, quanto ao impacto na norma subjetiva na intenção de empreender. Assim, os estudantes que cursam as quatro primeiras fases da graduação (início de curso) levam muito em consideração a opinião de amigos, colegas e familiares, e essa opinião influencia na intenção desses acadêmicos de empreender. Já os estudantes que estão no fim no curso tendem a ser mais autônomos, apresentam ideias próprias e não levam tanto em consideração as opiniões externas, o que faz com que essas opiniões não exerçam influência na intenção em se tornarem empreendedores.

Os resultados confirmam a terceira hipótese da pesquisa, onde os acadêmicos se julgam capazes de desenvolver novos produtos e serviços, reduzindo riscos e incertezas (Küttim et al., 2014). Foi possível perceber que o graduando da área de negócios, na sua maioria, se sente seguro para iniciar seu próprio negócio e liderar ela para o sucesso, além de possuir a intenção de ser um empreendedor de excelência. Esses resultados vão ao encontro dos achados de Santos et al. (2018), que perceberam que o controle comportamental percebido exerce influência na intenção dos alunos. Estão alinhados de modo especial a outros estudos que relataram associação positiva entre o alto grau de controle comportamental percebido e a intenção empreendedora (ex.: Yurtkoru et al., 2014; Mailoor et al., 2014; Ambad & Damit, 2016). Os achados corroboram ainda estudos que, revelaram que os acadêmicos turcos (Yurtkoru et al., 2014), da Indonésia (Mailoor et al., 2014), e da Malásia (Ambad & Damit, 2016), percebem como necessário que as universidades ofereçam disciplinas que despertem a intenção empreendedora dos acadêmicos. Ao efetuar as análises complementares como, gênero, curso e renda, os resultados permaneceram positivos e significativos.

Portanto, estes achados evidenciaram que na área de negócios, os acadêmicos possuem atitudes e controle comportamental percebido que determinam a intenção destes se tornarem empreendedores. Entretanto, a norma subjetiva de modo geral, não foi suficiente para prever a intenção empreendedora, sugerindo que pouca atenção tem sido dada as opiniões externas, principalmente os acadêmicos no final do curso.

6 Conclusões

O estudo teve por objetivo investigar as intenções de empreender dos estudantes da área de negócios sob o enfoque da Teoria do Comportamento Planejado (TCP). Para tanto, o estudo foi aplicado nos cursos de administração, economia e ciências contábeis das universidades federais brasileiras. Os resultados da pesquisa apresentaram evidências de que a atitude influencia positivamente na intenção dos acadêmicos se tornarem empreendedores, o que confirma a H_1 . Já a H_2 foi rejeitada visto que a norma subjetiva não influenciou na intenção, ou seja, a opinião externa não influencia na intenção dos acadêmicos de empreender. Em relação ao controle comportamental percebido, observou-se um resultado positivo e significativo, que leva a confirmar a H_3 .

A pesquisa sugere que a formação dos acadêmicos da área de negócios intensifica a intenção de empreender. O estudo gera implicações teóricas quanto a literatura sobre educação empreendedora na área de negócios, ao juntar-se às pesquisas de Tsordia e Papadimitriou (2015), Miranda et al. (2017), Doanh e Bernat (2019), Jena (2020), Yurtkoru et al. (2014) Mailoor et al. (2014) e Ambad e Damit (2016) e, considerar que a atitude e o controle comportamental percebido influenciam positivamente na intenção dos

estudantes de se tornarem empreendedores. Curiosamente, para os acadêmicos em fase final do curso a norma subjetiva não influenciou na intenção, visto que os estudantes não levam em consideração a opinião de amigos, colegas e familiares, isso pode trazer novos insights para futuros estudos, além de contribuir para a literatura referente à TCP (Ajze, 1991; Küttim et al., 2014; Iwu et al., 2019).

Geram-se também implicações práticas, ao considerar que, por meio dos resultados apresentados os coordenadores dos cursos da área de negócios podem assegurar que os acadêmicos tenham os conhecimentos necessários para se tornarem empreendedores. Além do estímulo para a melhoria do ensino de empreendedorismo nas universidades, dado que, desenvolver a intenção empreendedora nos estudantes contribui, entre outros, para o sucesso do acadêmico e para a alavancagem da economia com a geração de receita e empregos.

Nesse sentido, os resultados da pesquisa contribuem para esclarecimento de fatores que podem influenciar na intenção dos alunos de administração, economia e ciências contábeis em empreender. Ainda, fornece subsídios em relação aos aspectos que podem ser melhorados para estimular esse interesse. Os achados deste estudo contribuem também para a compreensão dos órgãos competentes que podem utilizar essas pesquisas a respeito das variáveis que influenciam na intenção de empreender, para desenvolver cursos mais adequados ao mercado. Para as universidades brasileiras, outra ação possível seria desenvolver ações voltadas ao apoio da prática de empreendedorismo, de forma a aumentar o interesse e o conhecimento dos alunos. Recomenda-se que os responsáveis pelo currículo dos cursos da área de negócios repensem as disciplinas oferecidas na graduação e procurem integrar a educação e a formação empreendedora dentro do contexto universitário. Já que, a formação empreendedora pode fazer parte dos objetivos de diferentes disciplinas do currículo, sem ser uma disciplina específica do curso.

Este estudo apresenta limitações, uma delas diz respeito à amostra que é composta por estudantes universitários. As intenções podem prever comportamentos futuros, mas a percepção dos acadêmicos pode mudar depois de adquirirem experiência profissional ou de tentarem empreender. Por consequente, sugere-se que futura pesquisa seja realizada com indivíduos formados e que já possuam vida profissional. O estudo adota as sugestões de Küttim et al. (2014), que apresentaram como mensuração da norma subjetiva três elementos, do qual essa pesquisa considerou apenas dois, devido a carga fatorial baixa. Desse modo, pesquisas futuras podem adotar a influência de parentes e outros membros da família como uma terceira variável, a fim de entender como a mesma interfere na intenção de empreender dos acadêmicos. Recomenda-se ainda que futuros estudos explorem os tipos de vínculos que os estudantes possuem ao relatam a fonte de renda (se carteira assinada-CLT ou por estágio).

Referências

- Ahmed, K., Alam, K., & Alam, M. (1997). An empirical study of factors affecting accounting students' career choice in New Zealand. *Accounting Education: An International Journal*, 6(4), 325-35. <https://doi.org/10.1080/096392897331398>
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 179-211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Alves, A. C., Gonçalo, L. M. B., Nunes, V. V. T., & Albuquerque, L. S. (2016). O perfil empreendedor do estudante do curso de ciências contábeis da UEPB. *Polém! Ca*, 16(2), 017-039. <https://doi.org/10.12957/polemica.2016.22843>
- Ambad, S. N. A., & Damit, D. H. D. A. (2016). Determinants of entrepreneurial intention among undergraduate students in Malaysia. *Procedia Economics and Finance*, 37, 108-114. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(16\)30100-9](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(16)30100-9)
- Astuti, R. D., & Martdianty, F. (2012). Students' entrepreneurial intentions by using theory of planned behavior: The case in Indonesia. *The South East Asian Journal of Management*, 6(2), 100-143. <https://doi.org/10.21002/seam.v6i2.1317>
- Audretsch, D. B., Keilbach, M. C., & Lehmann, E. E. (2006). *Entrepreneurship and economic growth*. Oxford University Press.
- Azevedo, R. F. L., & Sugahara, S. (2012). The factors influencing accounting students' career intention to become an accounting professional in Brazil. *International Journal of Arts and Commerce*, 1(3), 1-18.
- Baggio, A. F., & Baggio, D. K. (2014). Empreendedorismo: Conceitos e definições. *Revista de empreendedorismo, inovação e tecnologia*, 1(1), 25-38. <https://doi.org/10.18256/2359-3539/reit-imed.v1n1p25-38>

- Baron, R. A., & Shane, S. A. (2007). *Empreendedorismo: uma visão do processo*. Cengage Learning.
- Bedford, D. S., & Spekle, R. F. (2018). Constructs in survey-based management accounting and control research: An inventory from 1996 to 2015. *Journal of Management Accounting Research*, 30(2), 269e322. <https://doi.org/10.2308/jmar-51994>
- Byrne, M., & Willis, P. (2005). Irish secondary students' perceptions of the work of an accountant and the accounting profession. *Accounting Education, Taylor and Francis Journals*, 14(4), 367-381. <https://doi.org/10.1080/06939280500346003>
- Byrne, M., Willis, P., & Burke, J. (2012). Influences on school leavers' career decisions—Implications for the accounting profession. *The International Journal of Management Education*, 10(2), 101-111. <https://doi.org/10.1016/j.ijme.2012.03.005>
- Calvo-Mora, A., Navarro-García, A., Rey-Moreno, M., & Periañez-Cristobal, R. (2016). Excellence management practices, knowledge management and key business results in large organisations and SMEs: A multi-group analysis. *European Management Journal*, 34(6), 661-673. <https://doi.org/10.1016/j.emj.2016.06.005>
- Crestani, J. D. S., Carvalho, C., & Carraro, W. B. W. H. (2019). Empreendedorismo na universidade: perfil e potencial empreendedor dos alunos de Ciências Contábeis. *Revista Expectativa*, 18(1), 44-70.
- Dillman, D. A., Smyth, J. D., & Christian, L. M. (2014). *Internet, phone, mail, and mixed-mode surveys: The tailored design method*. John Wiley & Sons.
- Doanh, D. C., & Bernat, T. (2019). Entrepreneurial self-efficacy and intention among Vietnamese students: A meta-analytic path analysis based on the theory of planned behavior. *Procedia Computer Science*, 159, 2447-2460. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2019.09.420>
- Dunn, R., Hattie, J., & Bowles, T. (2018). Using the Theory of Planned Behavior to explore teachers' intentions to engage in ongoing teacher professional learning. *Studies in Educational Evaluation*, 59, 288-294. <https://doi.org/10.1016/j.stueduc.2018.10.001>
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). Belief, attitude, intention and behavior: An introduction to theory and research. *Reading, MA: Addison-Wesley*.
- Gieure, C., del Mar Benavides-Espinosa, M., & Roig-Dobón, S. (2020). The entrepreneurial process: The link between intentions and behavior. *Journal of Business Research*. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.11.088>
- Gomez-Conde, J., Lunkes, R. J., & Rosa, F. S. (2019). Environmental innovation practices and operational performance. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 32(5), 1325-1357. <https://doi.org/10.1108/AAAJ-01-2018-3327>
- Gul, F., Andrew, B., Leong, S., & Ismail, Z. (1989). Factors influencing choice of discipline of study – accountancy, engineering, law and medicine. *Accounting and Finance*, 29(2), 98-101. <https://doi.org/10.1111/j.1467-629X.1989.tb00105.x>
- Fayolle, A., & Liñán, F. (2014). The future of research on entrepreneurial intentions. *Journal of business research*, 67(5), 663-666. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2013.11.024>
- Hair Jr, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C., & Sarstedt, M. (2016). *A primer on partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM)*. Sage publications.
- Hoppe, A., De Barcellos, M. D., Vieira, L. M., & De Matos, C. A. (2012). Comportamento do consumidor de produtos orgânicos: uma aplicação da teoria do comportamento planejado. *Revista Base (Administração e Contabilidade) da UNISINOS*, 9(2), 174-188. <https://doi.org/10.4013/base.2012.92.06>
- Iwu, C. G., Opute, P. A., Nchu, R., Eresia-Eke, C., Tengeh, R. K., Jaiyeoba, O., & Aliyu, O. A. (2019). Entrepreneurship education, curriculum and lecturer-competency as antecedents of student entrepreneurial intention. *The International Journal of Management Education*, 100295. <https://doi.org/10.1016/j.ijme.2019.03.007>

- Jena, R. K. (2020). Measuring the impact of business management Student's attitude towards entrepreneurship education on entrepreneurial intention: A case study. *Computers in Human Behavior*, 107, 106275. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2020.106275>
- Jiang, K., Ling, F., Feng, Z., Wang, K., & Shao, C. (2017). Why do drivers continue driving while fatigued? An application of the theory of planned behaviour. *Transportation Research Part A: Policy and Practice*, 98, 141-149. <https://doi.org/10.1016/j.tra.2017.02.003>
- Judge, M., Warren-Myers, G., & Paladino, A. (2019). Using the theory of planned behaviour to predict intentions to purchase sustainable housing. *Journal of cleaner production*, 215, 259-267. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2019.01.029>
- Karakaya, F., Quigley, C., & Bingham, F. (2011). A cross-national investigation of student intentions to pursue a sales career. *Journal of Marketing Education*, 33(1), 18-27. <https://doi.org/10.1177/0273475310389151>
- Kim, K., Reicks, M., & Sjoberg, S. (2003). Applying the theory of planned behavior to predict dairy product consumption by older adults. *Journal of Nutrition Education and Behavior*, 35(6), 294-301. [https://doi.org/10.1016/S1499-4046\(06\)60343-6](https://doi.org/10.1016/S1499-4046(06)60343-6)
- Küttim, M., Kallaste, M., Venesaar, U., & Kiis, A. (2014). Entrepreneurship education at university level and students' entrepreneurial intentions. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 110, 658-668. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2013.12.910>
- Landström, H., & Harirchi, G. (2018). The social structure of entrepreneurship as a scientific field. *Research Policy*, 47(3), 650-662. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2018.01.013>
- Mailoor, D. J., Pangemanan, S., & Pandowo, M. (2014). Entrepreneurship Proclivity: An Explanatory Study on Students Entrepreneurial Intentions By Using Theory Of Planned Behaviour. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 2(1). <https://doi.org/10.35794/emba.v2i1.3830>
- Mbawuni, J., & Nimako, G. (2015). Modelling Job-related and Personality Predictors of Intention to Pursue Accounting Careers among Undergraduate Students in Ghana. *World Journal of Education*, 5(1), 65-81.
- Mendes Filho, L., de Oliveira Batista, J., Cacho, A. D. N. B., & Soares, A. L. V. (2017). Aplicativos Móveis e Turismo: Um Estudo Quantitativo Aplicando a Teoria do Comportamento Planejado. *Rosa dos Ventos – Turismo e Hospitalidade*, 9(2), 179-199. <https://doi.org/10.18226/21789061.v9i2p179>
- Miranda, F. J., Chamorro-Mera, A., & Rubio, S. (2017). Academic entrepreneurship in Spanish universities: An analysis of the determinants of entrepreneurial intention. *European Research on Management and Business Economics*, 23(2), 113-122. <https://doi.org/10.1016/j.iedeen.2017.01.001>
- Palat, B., & Delhomme, P. (2012). What factors can predict why drivers go through yellow traffic lights? An approach based on an extended theory of planned behavior. *Safety Science*, 50(3), 408-417. <https://doi.org/10.1016/j.ssci.2011.09.020>
- Paolillo, J., & Estes, R. (1982). An empirical analysis of career choice factors among accountants, attorneys, engineers, and physicians. *The Accounting Review*, 57(4), 785-793.
- Pawlak, R., Malinauskas, B., & Rivera, D. (2009). Predicting intentions to eat a healthful diet by college baseball players: applying the theory of planned behavior. *Journal of nutrition education and behavior*, 41(5), 334-339. <https://doi.org/10.1016/j.jneb.2008.09.008>
- Rocha, A. (2012). *Educação para o empreendedorismo: intenções empreendedoras dos estudantes do ensino secundário*. Dissertação de Mestrado, Universidade Beira Interior, Covilhã, Portugal.
- Santos, E. A., & Almeida, L. B (2018). To pursue a career in accounting or not: a study based on the Theory of Planned Behavior. *Revista Contabilidade & Finanças*, 29(76), 114-128. <https://doi.org/10.1590/1808-057x201804890>
- Santos, E. A., Moura, I. V., & Almeida, L. B. (2018). Intenção dos Alunos em seguir carreira na área de Contabilidade sob a Perspectiva da Teoria do Comportamento Planejado. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC)*, 12(1), 63-78. <https://doi.org/10.17524/repec.v12i1.1635>

- Santos, E. A., Xavier, G. L., Silva M. C. A., & Santos, L. M. R. (2021). Traços de personalidade e variáveis do comportamento planejado do indivíduo: um estudo de seus efeitos nas intenções empreendedoras. *Revista Ambiente Contábil*, 13(1), 343-358. <https://doi.org/10.21680/2176-9036.2021v13n1ID23650>
- Secundo, G., Rippa, P., & Cerchione, R. (2020). Digital Academic Entrepreneurship: A structured literature review and avenue for a research agenda. *Technological Forecasting and Social Change*, 157, 120118. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120118>
- Sousa, A. M. R., Neto, A. R., & Fontenele, R. E. S. (2013). Determinantes da intenção da escolha do ensino superior privado: uma perspectiva da teoria do comportamento planejado. *Revista Eletrônica de Ciência Administrativa*, 12(3), 367-378. <https://doi.org/10.5329/RECADM.2013024>
- Talbot, A. L., Dorrian, J., & Chapman, J. (2015). Using the Theory of Planned Behaviour to examine enrolled nursing students' intention to care for patients with alcohol dependence: A survey study. *Nurse education today*, 35(11), 1054-1061. <https://doi.org/10.1016/j.nedt.2015.05.017>
- Tan, L. M., & Laswad, F. (2006). Students beliefs, attitudes and intentions to major in accounting. *Accounting Education: An International Journal*, 15(2), 167-187. <https://doi.org/10.1080/09639280600787194>
- Tsordia, C., & Papadimitriou, D. (2015). The role of theory of planned behavior on entrepreneurial intention of Greek business students. *International Journal of Synergy and Research*, 4(1).
- Tung, D. T., Hung, N. T., Phuong, N. T. C., Loan, N. T. T., & Chong, S. C. (2020). Enterprise development from students: The case of universities in Vietnam and the Philippines. *The International Journal of Management Education*, 18(1), 100333. <https://doi.org/10.1016/j.ijme.2019.100333>
- Yurtkoru, E. S., Kuşcu, Z. K., & Doğanay, A. (2014). Exploring the antecedents of entrepreneurial intention on Turkish university students. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 150, 841-850. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.09.093>

NOTAS

AGRADECIMENTOS

Não se aplica.

CONTRIBUIÇÃO DE AUTORIA

Concepção e elaboração do manuscrito: J. J. Monteiro, R. Sousa, R. J. Lunkes

Coleta de dados: J. J. Monteiro, R. Sousa.

Análise de dados: J. J. Monteiro, R. Sousa.

Discussão dos resultados: J. J. Monteiro, Bortoluzzi, D. A.

Revisão e aprovação: Bortoluzzi, D. A.

CONJUNTO DE DADOS DE PESQUISA

Todo o conjunto de dados que dá suporte aos resultados deste estudo foi publicado no próprio artigo

FINANCIAMENTO

Não se aplica.

CONSENTIMENTO DE USO DE IMAGEM

Não se aplica.

APROVAÇÃO DE COMITÊ DE ÉTICA EM PESQUISA

Não se aplica.

CONFLITO DE INTERESSES

Não se aplica.

LICENÇA DE USO

Os Direitos Autorais para artigos publicados neste periódico são do autor, com direitos de primeira publicação para a Revista. Em virtude de aparecerem nesta Revista de acesso público, os artigos são de uso gratuito, com atribuições próprias, em aplicações educacionais, de exercício profissional e para gestão pública. A Revista adotou a licença [Creative Commons Atribuição 4.0 Internacional - CC BY NC ND](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/). Esta licença permite acessar, baixar (download), copiar, imprimir, compartilhar, reutilizar e distribuir os artigos

desde que com a citação da fonte, atribuindo os devidos créditos de autoria. Nesses casos, nenhuma permissão é necessária por parte dos autores ou dos editores. Autores têm autorização para assumir contratos adicionais separadamente, para distribuição não-exclusiva da versão do trabalho publicada nesta revista (ex.: publicar em repositório institucional ou um capítulo de livro).

PUBLISHER

Universidade Federal de Santa Catarina. Curso de Ciências Contábeis e Programa de Pós-graduação em Contabilidade. Publicação no [Portal de Periódicos UFSC](#). As ideias expressadas neste artigo são de responsabilidade de seus autores, não representando, necessariamente, a opinião dos editores ou da universidade.

EDITORES

José Alonso Borba, Denize Demarche Minatti Ferreira, Carlos Eduardo Facin Lavarda.

HISTÓRICO

Recebido em: 03/07/2021 – Revisado por pares em: 11/07/2022 – Reformulado em: 24/07/2022 – Recomendado para publicação em: 08/12/2022 – Publicado em: 26/12/2022

** Uma versão preprint do artigo foi apresentada no 10º Congresso UFSC de Controladoria e Finanças, 2020.*