

DOI: <http://dx.doi.org/10.5007/1983-4535.2018v11n3p105>

ESTILO COGNITIVO E INTENÇÃO EMPREENDEDORA DOS ESTUDANTES DE ADMINISTRAÇÃO

THE RELATIONSHIP BETWEEN COGNITIVE STILE AND ENTREPRENEURIAL INTENTION OF THE BUSINESS ADMINISTRATION STUDENTS

Elen Sauer Camozzato, Mestra
Universidade do Vale do Itajaí - UNIVALI
elen.adm12@hotmail.com

Fernanda Kruger Serafim, Mestranda
Universidade do Vale do Itajaí - UNIVALI
fernandakserafim@edu.univali.br

Cledinei Clóvis de Melo Cavalheiro, Doutorando
Universidade do Vale do Itajaí - UNIVALI
clovis.cavalheiro@gmail.com

Suzete Antonieta Lizote, Doutora
Universidade do Vale do Itajaí - UNIVALI
lizote@univali.br

Miguel Angel Verdinelli, Doutor
Universidade do Vale do Itajaí - UNIVALI
nupad@univali.br

Recebido em 02/setembro/2016

Aprovado em 02/agosto/2018

Sistema de Avaliação: *Double Blind Review*



Esta obra está sob uma Licença Creative Commons Atribuição-Uso.

RESUMO

A realidade econômica da atualidade tem incentivado o trabalho autônomo e em face da capacidade que manifestam os empreendedores torna-se importante estudar aspectos que os caracterizem. Assim, esta pesquisa procurou analisar a intenção empreendedora, desde a visão da teoria do comportamento planejado (TCP) de Ajzen (1991), dos alunos concluintes do curso de administração de quatro campi de uma universidade comunitária de Santa Catarina e sua relação com seus estilos cognitivos, segundo o modelo de Kirton (1976). Para atingir esse objetivo geral foram feitas comparações de médias com testes t e Anovas, análise de correlações, análise fatorial e modelagem em equações estruturais. Os resultados da análise do questionário Kirton, que diferencia os estilos em adaptador e inovador, mostraram que os estudantes majoritariamente, 97,7%, possuem estilo inovador. Portanto, excluíram-se da base de dados os que manifestavam estilo adaptador. Avaliada a TCP confirmou-se que as atitudes pessoais e o controle comportamental percebido se relacionam positivamente e com significância com a intenção empreendedora, enquanto que as normas subjetivas tem uma relação significativa, porém negativa. A pontuação total do índice de Kirton Adaptador-Inovador (KAI) se correlaciona com a intenção empreendedora. Quando o KAI foi discretizado em acima ou em igual ou embaixo da média, e usado como preditor mostra que há diferenças na intenção empreendedora dos alunos e na dimensão controle comportamental percebido da TCP. Aqueles com maior KAI têm também maiores médias.

Palavras-chave: Estilo Cognitivo. Intenção Empreendedora. Relações.

ABSTRACT

The today's economic reality has encouraged self-employment and in the face of capacities that entrepreneurs manifest it becomes important to study aspects that characterize them. Thus, this study sought to analyze the entrepreneurial intention of graduating students of the four-campus business school of one university of Santa Catarina - Brazil, from the view of planned behavior theory (TPB) of Ajzen (1991), and their relationship with their styles cognitive, on the model of Kirton (1976). To achieve this general objective, averages comparisons with t-test and ANOVAs, correlation analysis, factor analysis and structural equation modeling were made. The results of the analysis of Kirton's questionnaire which differentiates the adapter and innovative styles, showed that most students, 97.7%, have innovative style. Thus, those with adapter style were excluded from the data base. When TPB was evaluated it was confirmed that personal attitudes and perceived behavioral control have positive and significant relation with the entrepreneurial intention, while subjective norms also have significant relationship, but a negative one. The total score of Kirton Adaptor-Innovator Index (KAI) correlates with entrepreneurial intention. When the KAI was discretized in above or below or equal to the average and used as a predictor, it shows that there are differences in entrepreneurial intentions of students and the perceived behavioral control of TPB. Those students with more KAI have also highest average.

Keywords: Cognitive Style. Entrepreneurial Intention. Relations.

1 INTRODUÇÃO

As ideias que envolvem o empreendedorismo nas últimas décadas se intensificaram em função das transformações econômicas, as oportunidades surgidas com o movimento da globalização, a redução dos postos de trabalho e a mobilização dos profissionais em busca de novos espaços para exposição de seus talentos (FEUERSCHÜTTE; ALPERSTEDT; GODOI, 2012). Estudar as características psicossociais que perpassam o empreendedorismo, sobretudo a figura do empreendedor é uma linha de pesquisa de grande interesse dada a situação econômica atual e as necessidades do meio organizacional de recrutar indivíduos que saibam aproveitar as oportunidades de um mercado globalizado (MORIANO; PALACÍ; MORALES, 2006).

Empreender pode significar transformação social, econômica e pessoal. Um ambiente propício para constatação do desejo latente de empreender são as Instituições de Ensino Superior, em especial as voltadas para o gerenciamento, como é curso de Administração. Desta forma, estudar o estilo cognitivo de uma pessoa é muito relevante para a seleção, colocação, treinamento, orientação e desenvolvimento profissional, além da composição de equipes e o gerenciamento de conflitos (ALLINSON; HAYES, 2012). Kickul et al. (2009) ressaltam que quando os indivíduos tem a possibilidade de se tornarem empreendedoras e pensarem sobre as diferentes competências necessárias para se criar um novo empreendimento, seus estilos cognitivos podem de fato promover uma autopercepção e inibir outros, reforçando os diferentes tipos de autoeficácia necessários neste processo.

Os estágios que envolvem a criação de um novo negócio como a procura de oportunidades, planejamento, recursos e implementação podem ser não lineares e interativos. Estes estágios podem ser percebidos pelos aspirantes a empreendedores por meio da lente de diferentes estilos cognitivos. Pouco se sabe sobre as maneiras pelas quais os estilos cognitivos facilitam ou inibem a capacidade desses indivíduos, sua intenção empreendedora quando se confrontam com os desafios associados às diferentes etapas do processo de criação do negócio (KICKUL et al., 2009).

Diante deste contexto surge a pergunta que norteia a presente pesquisa: Como se relacionam a o estilo cognitivo e a intenção empreendedora, sob a influência do comportamento planejado, dos estudantes do curso de Administração?

Para responder esse questionamento, estabeleceu-se como objetivo geral, analisar as conexões entre o estilo cognitivo dos estudantes com a intenção empreendedora, sob a

influência do comportamento planejado, que declaram ter. Para realizar a análise das associações entre os referidos constructos se estabeleceram os seguintes objetivos específicos: mensurar o estilo cognitivo (EC) segundo o modelo de Kirton (1976); aferir a influência do comportamento planejado (CP) quanto as suas atitudes em relação ao empreendedorismo, normas subjetivas e controle comportamental percebido sob a ótica de Ajzen (1991) e quantificar a intenção empreendedora (IE) a partir de Liñán e Chen (2009).

Estudos desta natureza podem contribuir para definir novas ações na educação superior buscando estimular a formação de empreendedores como futuros agentes de inovação. Do mesmo modo, os resultados alcançados e sua articulação com o referencial teórico, podem abrir novas perspectivas no estudo do empreendedorismo.

O artigo está estruturado em cinco seções, iniciando com esta introdução; na seção dois se apresenta o marco teórico; ao que segue a abordagem metodológica na terceira seção. Os resultados são apresentados na quarta e na seção cinco são feitas as considerações finais da pesquisa e, por último, se disponibiliza o referencial bibliográfico citado.

2 MARCO TEÓRICO

2.1 ESTILO COGNITIVO

No atual contexto organizacional, o ambiente exige das empresas uma maior qualificação de seus colaboradores. Devem ser proativos e que em conjunto com seus dirigentes, identifiquem as oportunidades e ameaças do mercado. Com relação a isso, pesquisadores e gestores têm procurado refletir sobre quais características podem contribuir para o desempenho organizacional e conseqüentemente a longevidade e sucesso da empresa. A partir dos estudos de Kirton (1976), Hayses e Allinson (1994), Hodgkinson e Sadler-Smith (2003) e Schlaegl e Koenig (2014) surge a necessidade de estudar a utilização dos estilos cognitivos no contexto oorganizacional.

Na concepção de Kirton (1976), estilos cognitivos são diferenças individuais estavéis na preferência por modos de obter, de organizar e utilizar a informação na tomada de decisão. Desta forma, considera-se que eles influenciam a adoção de comportamentos na formulação de políticas e objetivos organizacionais, na soluções de problemas e no processo de tomada de decisões. Gimenez (1998) orienta a importância de explorar escolhas estratégicas através da avaliação do papel exercido pelas características pessoais de tomadores de decisão em empresas. “Principalmente na pequena empresa o dirigente é normalmente o único

responsável pela tomada de decisão, e a sua personalidade pode estar refletida em suas escolhas, afetando diretamente os rumos estratégicos da organização.” (FERREIRA; RAMOS, 2004).

Devido aos diferentes estilos cognitivos dos dirigentes, algumas organizações, mesmo enfrentando o mesmo ambiente competitivo e tendo semelhantes objetivos, seguem caminhos diferentes para alcançá-los. (FERREIRA; RAMOS, 2004). A investigação da relação entre cognição e características individuais tem auxiliado o entendimento da relação entre cognição e estratégia e deve ser entendido como o segundo argumento comum da escola cognitivista (RAMOS; FERREIRA; GIMENEZ, 2011). Na concepção de Alisson (2012) estilo cognitivo é a maneira preferida de recolha, processamento e dados de avaliação de um indivíduo. Ela influencia a forma como poderá ver nossos ambientes de informação, como organizamos e interpretamos, e como nós integramos nossas interpretações em modelos mentais e teorias subjetivas que guiam nosso comportamento.

Hayes e Allinson (1994) colocam que diferentes níveis de habilidades cognitivas podem levar a diferentes níveis de desempenho, estilos não têm relação com eficácia ou eficiência e podem ser julgados mais ou menos adequados a determinadas situações. “Uma pessoa está predisposto a, ou tem uma preferência por um modo de pensar ou o modo de comportamento que cai em algum lugar ao longo de um continuum. Muitos, por conseguinte, visualização a cognição intuitiva e analítica como representando os pólos de uma única dimensão” (ALISSON, 2012).

Kirton (1976) postula que qualquer indivíduo pode ser colocado em um contínuo que vai desde uma abordagem extremamente adaptável à tomada de decisão, resolução de problemas e criatividade para uma extremamente abordagem inovadora. Considerando que o adaptador prefere um estilo cognitivo que se manifesta em fazer as coisas melhores, o estilo do inovador leva a fazer as coisas de forma diferente. Para Sadler-Smith (apud FERREIRA; RAMOS, 2004) podem ser identificadas as seguintes características relativas a estilos cognitivos: dizem respeito á forma em detrimento ao conteúdo do processamento da informação; podem ser identificados através de testes psicométricos; são estáveis ao longo do tempo; são bipolares e podem ser valorados diferencialmente, ou seja, estilos descrevem diferentes modos de processar informação ao invés de melhores modos de processar informação. Após a observação de que caracteristicamente as pessoas produzem soluções qualitativamente diferentes para problemas aparentemente semelhantes, foi construído um inventário que distingue adaptadores de inovadores. (KIRTON, 1976)

No entendimento de Kirton (1976), se nas organizações há pessoas com estilos tanto adaptador como inovador, e se essas características podem ser medidas, então seria útil explorar empiricamente a interação entre adaptadores e inovadores nas suas diversas configurações organizacionais. Como exemplo, assumiu que os adaptadores e inovadores trazem pontos de vista incomensuráveis e soluções diferentes a problemas administrativos e organizacionais. Tal conhecimento pode permitir uma melhor apreciação mútua e consequente cooperação entre aqueles com diferentes – e potencialmente igualmente valiosos - modos de percepção e resolução de problemas. De acordo com o que foi visto sobre estilos cognitivos, existem diferenças na maneira como as pessoas captam eventos e fazem julgamentos. Assim, pode-se dizer que os estilos cognitivos podem exercer influência na formação e implementação da estratégia (FERREIRA; RAMOS, 2004). No Quadro 01, apresentam-se as características adaptadoras e inovadoras segundo Kirton (1976).

Quadro 1 Principais características de adaptadores e inovadores

Adaptadores	Inovadores
Caracterizados pela precisão, confiança, eficiência, prudência e disciplina.	Visto como indisciplinados, desafiadores de regras.
Buscam poucas soluções que são novas, criativas, relevantes e aceitáveis.	Produzem numerosas ideias que podem não parecer relevantes ou aceitáveis para outros.
Preferem situações bem estruturadas e estabelecidas.	Preferem situações não estruturadas.
Importantes para situações em andamento.	Importantes para situações de mudança e crise.
Vistos pelos inovadores como confiáveis, conformados, previsíveis, inflexíveis.	Vistos pelos adaptadores como não confiáveis, não práticos, ameaçadores do sistema estabelecido.
São capazes de manter alta exatidão em longos períodos de trabalho detalhado.	Suscetíveis a rotinas detalhadas somente por curtos períodos.
São autoridades na estrutura organizacional.	Tomam o controle em situações desestruturadas.
São essenciais para o funcionamento da empresa.	Mostram-se sem dúvidas quando geram ideias.
Sensíveis, mantêm a coesão do grupo e cooperam.	Insensíveis, ameaçam a coesão do grupo.

Fonte: Adaptado de Kirton (1976).

Com base nestas características e com o objetivo de identificar a preferência por um estilo cognitivo, Kirton (1976) criou um instrumento denominado Kirton Adaption-Innovation Inventory (KAI) que já foi testado e validado por Goldsmith (1984); Kirton (1987); Foxall; Hackett (1992); Gimenez (2000). Os resultados variam entre um mínimo de 32 (extremo adaptador) e um máximo de 160 (extremo inovador) com média entre 95 e 96.

Jimenez (2000) destaca que o objetivo da teoria de adaptação-inovação é auxiliar o sujeito a compreender sua preferência e a de outras pessoas, assim como seus possíveis comportamentos, o que, de certa forma, pode auxiliá-los a ter um desempenho mais eficiente.

2.2 INTENÇÃO EMPREENDEDORA

As intenções, de acordo com Ajzen (1991) compreendem os fatores motivacionais que influencia o comportamento, são indicadores de quanto é forte a vontade de tentar, de quanto esforço o indivíduo pretende desenvolver para manifestar um comportamento. Diante dos diversos estudos sobre empreendedorismo, sobressaem-se aqueles que se propõem a investigar o desencadeamento do comportamento empreendedor. Fontenele, Brasil e Sousa (2015) destacam que “é crescente o número de pesquisas relacionadas à intenção empreendedora, e que buscam identificar os constructos que mais influenciam na intenção empreendedora ou motivação empreendedora”.

Thompson (2009) entende esse constructo como a convicção de autorreconhecimento que uma pessoa tem sobre si e que esta aspira criar um novo negócio. A pessoa conscientemente pretende fazê-lo em algum ponto no futuro. Entretanto esse ponto no futuro pode ser iminente, indeterminado ou nunca poderá ser alcançados. O autor afirma que, as pessoas com intenção empreendedora não precisam realmente criar um novo negócio porque alguns fatores pessoais ou circunstâncias ambientais podem se opor a isso. Em contrapartida, outras pessoas com intenção empreendedora podem avançar neste processo e serem empreendedoras nascentes, ou seja, que empreendem ações avançadas e criam formalmente uma nova empresa.

O grau de intensidade da intenção empreendedora nos indivíduos pode variar razoavelmente de pessoa para pessoa, e ainda variar para a mesma pessoa em diferentes pontos no tempo, dependendo das circunstâncias vivenciadas por este indivíduo. Fontenele, Brasil e Sousa (2015) asseveram que “o uso de modelos de intenção empreendedora decorre do fato de que a opção para iniciar uma atividade empresarial é um comportamento planejado. Os indivíduos, em geral, analisam diversos fatores antes de empreender”.

No campo teórico encontramos vários modelos que abordam a intenção empreendedora. Krueger e Carsud, em 1993, aplicaram de maneira pioneira no âmbito do Empreendedorismo a Teoria do Comportamento Planejado (TCP) de Ajzen (1991). A TCP prevê que o comportamento e a intenção de agir resultam da combinação de três atitudes: (i) atitude individual diante desse comportamento, (ii) da norma subjetiva que lhe é implícita e

(iii) da percepção sobre o controle do comportamento em causa. Para Almeida (2005, p. 4) a TCP impôs-se como uma das mais difundidas teorias do comportamento humano no contexto das ciências sociais e, tem sido testado em vários estudos como modelo explicativo do comportamento humano, cujos resultados revelam capacidade explicativa satisfatória.

A teoria do comportamento planejado apresentado e proposto por Ajzen em 1991 acabou por ser um importante modelo de processo cognitivo de avaliação de intenção empreendedora (KOE et al., 2012). O modelo explica a complexidade da relação entre o comportamento humano e determinantes que são relevantes. O mais importante é a identificação do comportamento humano como causa da intenção. De acordo com Ajzen (1991), a intenção de realizar um ato é afetada por três antecedentes: atitude, normas subjetivas e comportamento controlado. A atitude está relacionada a possíveis reações provocadas pela consumação de um comportamento, que pode ser preditor de determinadas consequências para o indivíduo. As normas subjetivas se correlacionam com crenças normativas ou relações sociais, é a percepção do indivíduo quanto ao julgamento da sociedade quanto às suas atitudes. Por fim, o comportamento controlado vem da facilidade ou dificuldade do indivíduo em realizar determinado comportamento, baseado em experiências passadas, impedimentos e obstáculos.

A partir disto, Liñan e Chen (2009) criaram um instrumento com o objetivo de mensurar a intenção empreendedora. Esses autores, adaptando o modelo desenvolvido por Ajzen (1991) para manifestação do comportamento humano em determinadas situações, desenvolveram o questionário de intenção empreendedora. Ao aplicar este instrumento em alunos de graduação de dois países de culturas bem diferentes, os autores concluíram que tem aplicabilidade em diferentes culturas.

Neste estudo, optou-se por testar o modelo de Liñan e Chen (2009) no contexto brasileiro para aferir a intenção empreendedora de estudantes universitários. Para os autores o instrumento de pesquisa voltado para a Teoria do Comportamento Planejado (TCP) é composta por quatro subescalas, sendo elas: atitude em relação ao empreendedorismo é composta por quatro subescalas, sendo elas: atitude em relação ao empreendedorismo, normas subjetivas, controle comportamental percebido e a intenção empreendedora.

3 MATERIAL E MÉTODOS

Os dados para esta pesquisa foram colhidos junto aos estudantes do último ano de graduação no curso de Administração de uma universidade comunitária multicampi do Estado de Santa Catarina. Para tanto foi feita uma survey utilizando um questionário de autopreenchimento. Foram levantados dados com os graduandos que estudam no período noturno.

O instrumento de pesquisa estava organizado em três blocos. No primeiro se registravam dados dos estudantes: idade, sexo, período que cursavam e se tinham ou não participado da disciplina de empreendedorismo. Também se apontava o campus em que os alunos realizam seus estudos.

O segundo bloco se referia ao estilo cognitivo segundo o modelo de Kirton (1976), chamado inventário Kirton de Adaptação-Inovação (KAI). Ele é composto por trinta e duas (32) questões com cinco opções de resposta, indo de nunca (1) até sempre (5). Para a classificação do estilo em adaptador ou inovador o critério adotado foi o proposto originalmente, ou seja, somam-se todas as pontuações dadas, que pode ir desde o valor mínimo de trinta e dois (32) até o máximo de cento e sessenta (160), e considera-se como valor de corte noventa e seis (96). As somas menores que aquele valor implica num estilo adaptador e as maiores ou iguais ao estilo inovador.

No terceiro bloco, segundo a proposição de Liñan e Chen (2009), obtiveram-se resposta à intenção empreendedora e às questões que focam atitudes comportamentais segundo a teoria do comportamento planejado (AJZEN, 1991). Foram consideradas: i) atitudes pessoais, com cinco (5) itens; ii) normas subjetivas, ou seja, a percepção que os respondentes tem sobre as pressões sociais, com três (3) itens; iii) controle comportamental percebido, com seis (6) itens; e, iv) intenção empreendedora, com seis (6) itens.

Recolheram-se cento e noventa e seis (196) questionários que se organizaram numa planilha eletrônica Excel® para efetuar o pré-processamento segundo recomendações de Hair Jr. et al. (2009). Inicialmente eliminaram-se os respondentes que não estavam cursando o sétimo ou oitavo período, isto é, o último ano do curso. Com esse procedimento foram excluídos dezoito questionários. A seguir se eliminaram cinco outros alunos que deixaram de responder acima de 10% das questões nos blocos do estilo cognitivo e/ou da intenção empreendedora. Após esse procedimento verificou-se que existiam setenta e seis (76) dados faltantes que não tiveram algum padrão reconhecível. Confirmada tal condição se utilizou a

mediana do item para preencher o dado omissivo. Com o último ajuste a base de dados ficou composta por cento e setenta e três (173) linhas ou respondentes e cinquenta e sete (57) colunas ou variáveis, representando 88,26% do total dos questionários coletados.

A seguir os dados foram importados para os softwares Statistica® e SPSS® com os que se efetuaram as análises estatísticas. Inicialmente se avaliaram os estilos e se confirmou que a grande maioria, cento e sessenta e nove (169), se classificava como inovadores. Portanto se excluíram os quatro adaptadores para dar continuidade ao estudo com apenas os alunos de estilo cognitivo inovador. A confiabilidade desse bloco foi calculada pelo alfa de Cronbach, que chegou a 0,679, ou seja, acima de 0,6 o valor tomado com válido nas pesquisas sociais.

Para avaliar as relações entre o comportamento planejado e intenção empreendedora foi usado o modelo fatorial e a modelagem em equações estruturais. Antes de efetuar a análise fatorial exploratória (AFE) se mediu a confiabilidade com o alfa de Cronbach e a correlação do item com o total, segundo o sugerido por Churchill Jr. (1979). De modo complementar se mensurou a correlação inter itens e efetuou o teste de Bartlett e a medida de adequação da amostra de Kaiser, Meyer e Olkin (KMO), como meio de confirmar a factibilidade de realizar as análises fatoriais.

As AFE foram feitas para cada setor do questionário de Liñan e Chen (2009), referidos à atitude pessoal, normas subjetivas, controle comportamental percebido e intenção empreendedora. Utilizou-se o método de componentes principais, que não requer multinormalidade, e o critério de Kaiser para matrizes de correlação para extrair os fatores. Por sua vez, para manter um item entre os dados a analisar colocou-se como restrição que ele tivesse uma carga fatorial igual o maior do que 0,7 com o fator extraído. Selecionados todos os indicadores que se usariam para cada dimensão se avaliaram a assimetria e a curtose desses itens seguindo a indicação de Finney e DiStefano (2006) que apontam que valores que não ultrapassem 2 para assimetria e 7 para curtose (em módulo) permitem considerar que essa distribuição é quase normal. Esta condição é necessária para efetuar a modelagem em equações estruturais (MEE) a que foi desenvolvida utilizando o software SPSS/AMOS®.

Também se geraram os escores fatoriais das dimensões do comportamento planejado e da intenção empreendedora levantadas com o questionário de Liñan e Chen (2009). Eles foram usados para analisar sua relação com os valores do índice de Kirton Adaptador-Inovador (KAI). Também constituíram as variáveis dependentes na comparação de médias com a análise de variância (Anova), usando como variáveis de grupo o gênero, o período, o

fato de ter cursado ou não a disciplina de empreendedorismo, o campus, e os valores do KAI categorizados como menores ou iguais à média ou maiores. Segundo Harris (1975) as Anovas monofatoriais são robustas à falta de normalidade e homocedasticidade.

4 RESULTADOS

Conforme as concepções de Kirton (1976, 1994), cada pessoa tem seu estilo cognitivo que pode ser classificado em dois tipos: Adaptador e Inovador. Enquanto o estilo adaptador caracteriza-se pela precisão, eficiência, disciplina e atenção às normas, o estilo inovador caracteriza-se pela busca por soluções inovadoras, e como desafiadores das regras (GIMENEZ, 1998). Kirton e Pender (1982) afirmam que os inovadores são frequentemente encontrados em grupos que interagem com paradigmas mais numerosos e menos rígidos.

Entre os participantes da pesquisa o estilo predominante foi o inovador que representou 97,69%, evidenciando a preferência dos entrevistados em fazer as coisas diferentemente. Já os adaptadores (2,31%) compuseram uma minoria, representada por quatro respondentes de um total de 173. Devido a sua baixa representatividade nos dados coletados os adaptadores não foram considerados no presente estudo.

Para analisar as características do estilo cognitivo inovador dos estudantes pesquisados calcularam-se as médias e os desvios padrões dos 32 itens do índice Kirton Adaptador-Inovador (KAI). A maior média foi para as questões 2 “Sempre pensa em uma saída para situações difíceis”, apresentando a maior média (4,38) e com graus de importância muito próximos, a questão 13 “É detalhista na elaboração do seu trabalho” (4,23) e a questão 5 “Respeita as opiniões formadas pelos subordinados” com uma média de (4,22).

Esses resultados corroboram com os pressupostos teóricos defendidos por Kirton (1976, 1994) de que o estilo inovador prefere situações não estruturadas, tendo assim, que usar de sua criatividade para lidar com elas. O estilo inovador também tem a característica de tomar o controle em situações desestruturadas.

Já a questão que obteve menor média foi a de número 24 – “É metódico(a) e sistemático(a). Tem dificuldade para improvisar”, com média (2,65), e também a questão 9 – “Esconde ideias até que elas sejam obviamente necessárias” (2,7).

No estudo realizado por Kirton (1976) os resultados apontaram uma predominância do estilo inovador nos homens, com média de 98,2, enquanto que as mulheres demonstram ter um estilo mais adaptador com média de 90,8. Nesta pesquisa ao fazer um teste t de

comparação de médias não se corroborou aquela afirmação já que não foi encontrada diferença significativa do estilo cognitivo ligada ao sexo do aluno.

Dando continuidade ao tratamento dos dados se calcularam os indicadores sugeridos por Churchill Jr. (1979) e a correlação inter itens, a medida de adequação da amostra KMO e o teste de esfericidade de Bartlett com a finalidade de confirmar a factibilidade de fazer as análises fatoriais. Os resultados obtidos se exibem na Tabela 1, onde é possível constatar que todos os indicadores são adequados para desenvolver as análises. Entretanto, com a finalidade de atender as restrições impostas para as cargas fatoriais na condição de unidimensionalidade houve que excluir um item dos constructos atitudes pessoais, intenção empreendedora e controle comportamental percebido. Assim, todas as comunalidades ficaram acima de 0,5.

Tabela 1 Indicadores para avaliar a factibilidade de efetuar a análise fatorial.

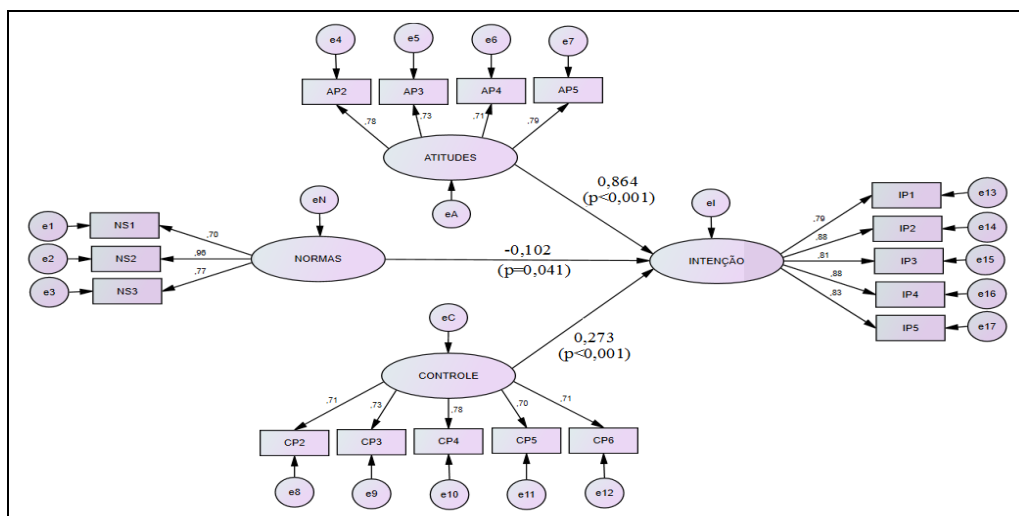
Constructo	α de Cronbach	Correlação		KMO	Teste de Bartlett
		Item total	Inter itens		
Atitudes Pessoais	0,809	> 0,66	0,572	0,814	$p < 0,001$
Intenção Empreendedora	0,908	> 0,74	0,721	0,868	$p < 0,001$
Normas Subjetivas	0,847	> 0,64	0,657	0,670	$p < 0,001$
Controle Comportamental	0,856	> 0,62	0,532	0,822	$p < 0,001$

Fonte: elaborado pelos autores

Para avaliar o modelo de intenção empreendedora baseado na proposta de Ajzen (1991), a Teoria do Comportamento Planejado, se empregou a modelagem em equações estruturais. O resultado, conforme se apresenta na Figura 1, demonstra que a intenção empreendedora dos alunos é influenciada positivamente pelas atitudes pessoais e o controle comportamental percebido, enquanto as normas subjetivas exibe uma relação negativa.

Confirmadas tais relações com os seguintes indicadores de ajustamento $\chi^2/gf = 2,944$ (valor esperado ≤ 3); CFI = 0,877 e NFI = 0,827 (valor esperado $\geq 0,900$); e, RMSEA = 0,108 (valor esperado $\leq 0,10$), avaliou-se a existência de associação da intenção empreendedora e de seus determinantes com o estilo cognitivo, mensurado ele pelos valores do índice de Kirton Adaptador-Inovador (KAI). Para tanto se geraram os escores fatoriais de cada dimensão da TCP e da intenção empreendedora e se calculou sua correlação com o índice KAI. Os resultados, expostos na Tabela 2, confirmam que o estilo cognitivo tem correlação significativa com as atitudes pessoais, a intenção empreendedora e o controle comportamental percebido, mas não possui com as normas subjetivas.

Figura 1 Modelo baseado na Teoria do Comportamento Planejado com o registro dos valores das relações pesquisadas e sua significância



Fonte: elaborado pelos autores.

Após constatar que se confirmavam as relações do estilo cognitivo com os constructos da teoria do comportamento planejado e a intenção empreendedora se separaram os alunos entre os que tinham índice KAI menor ou igual à média dos inovadores e aqueles cujo índice era maior. Dessa maneira se teve mais uma categoria para desenvolver as comparações de médias usando como preditores categóricos as características demográficas da amostra.

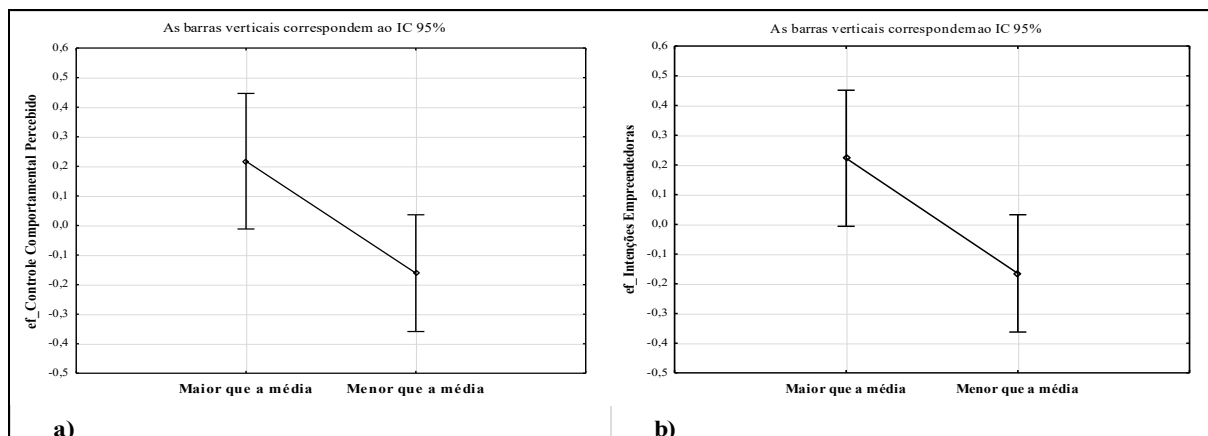
Tabela 2 Correlações do índice KAI com os escores fatoriais das Atitudes pessoais (AP), Intenções Empreendedoras (IP), Normas Subjetivas (NS) e Controle Comportamental (CP).

	ef_AP	ef_IP	ef_NS	ef_CP
KAI	0,158	0,189	0,061	0,307
	p=0,041	p=0,014	p=0,433	p=0,000

Fonte: elaborado pelos autores

As análises de variância efetuadas usando como preditores o gênero, o período, o fato de ter cursado ou não a disciplina de empreendedorismo e o campus não mostraram diferenças em nenhuma das comparações simultâneas. Isto só aconteceu ao empregar o valor do índice cognitivo KAI discretizado em acima da média ou abaixo ou igual a ela. As diferenças ocorreram com o controle comportamental percebido [F(1, 167)=6,1116; p=0,01443] e para a intenção empreendedora [F(1, 167)=6,4034; p=0,01231], com se exibe nas Figura 2 a e 2 b.

Figura 2 ANOVA do Controle Comportamental (a) e da Intenção Empreendedora (b).



Fonte: elaborado pelos autores.

Cabe destacar que a Anova com os escores fatoriais das atitudes pessoais tiveram significância ao 10% [$F(1, 167)=2,7841$; $p=0,09708$], enquanto a comparação para as normas subjetivas resultou na igualdade das médias. Isto é, não houve diferença para as normas entre os que têm índices KAI mais altos ou iguais ou menores do que a média dos inovadores.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta pesquisa buscou analisar as conexões entre o estilo cognitivo dos estudantes de Administração, segundo o modelo de Kirton (1976) e a intenção empreendedora que eles manifestam, avaliada esta por meio da teoria do comportamento planejado de Ajzen (1991). Para tanto foi usado um questionário de autopreenchimento que levantava os dados dos respondentes e o estilo cognitivo e a intenção empreendedora a partir dos questionários adaptados de Kirton (1976) e de Liñan e Chen (2009).

A análise dos dados colhidos mostrou que a maioria dos alunos desse curso possui estilo cognitivo inovador, pelo que o estudo limitou-se a trabalhar com somente esse estilo. De acordo com a visão de Schumpeter (1934) o empreendedorismo está intimamente relacionado com a inovação. O que justifica que ao existir relação entre o estilo cognitivo e a intenção empreendedora o estilo predominante nos alunos seja, no modelo de Kirton, o inovador. Aquela relação foi constatada ao calcular a correlação do índice Kirton Adaptador-Inovador (KAI) com os escores fatoriais gerados para a intenção empreendedora.

Nesta pesquisa também se verificou empregando a modelagem em equações estruturais que os determinantes da intenção empreendedora coadunam com a Teoria do Comportamento Planejado (TCP), sendo o vínculo das atitudes pessoais e do controle

comportamental percebido correlacionado de maneira positiva muito significativamente ($p < 0,001$), enquanto as normas subjetivas tem uma relação negativa, mas com um grau menor de significância ($p < 0,05$). Isto logo se reflete ao mensurar a correlação do KAI com os três determinantes da intenção. Com as normas subjetivas não se confirma correlação, mas com as atitudes pessoais e com o controle comportamental percebido tem associação.

As variáveis demográficas levantadas ao serem usadas como preditores categóricos não deram diferenças nem para a intenção nem para seus determinantes, entretanto ao categorizar o índice KAI em duas categorias, usando a média para separá-las se confirma que a intenção empreendedora é maior naqueles estudantes que possuem um estilo cognitivo mais inovador, ou seja, com valores mais altos do KAI. A mesma situação se confirma para o controle comportamental percebido, mas não há diferenças nem para as atitudes pessoais ou para as normas subjetivas.

REFERÊNCIAS

- AJZEN, I. The theory of planned behavior. **Organizational Behavior and Human Decision Processes**, v. 50, n.2, p.179-211, 1991.
- ALLINSON, C.; HAYES, J. **The cognitive style index: technical manual and user guide**. United Kingdom: Pearson, 2012.
- ALMEIDA, F. J. R.; SOBRAL, J. B. A. Os condicionantes psicológicos e estruturais da informatização organizacional: um estudo sobre empresas portuguesas utilizando o modelo de equações estruturais. In: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO, **EnANPAD**, São Paulo, 2005. **Anais... ANPAD**, CD-ROM.2005.
- FERREIRA, J. M.; RAMOS, S. C. Escolha estratégica e estilos cognitivos: uma correlação da tipologia de Miles e Snow e o modelo de Kirton. In: ENCONTRO NACIONAL DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO, XXIV ENEGEP. **Anais...** Florianópolis, 2004.
- FONTENELE, R. E. S.; BRASIL, M. V. O.; SOUSA, A. M. R. Influência da Intenção Empreendedora de Discentes em um Instituto de Ensino Superior. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, v. 4, n. 3, p. 147-176, 2015.
- FOXALL, G. R.; HACKET, P. M. W. The factor structure and construct validity of Kirton adaption-innovation inventory. **Personality and Individual Differences**, v. 13, n. 9, p. 967-975, 1992.
- FEUERSCHÜTTE, S. G.; ALPERSTEDT, G. D.; GODOI, C. K. Empreendedorismo e competência: um ensaio sobre complementaridade e convergência dos constructos. **Revista Eletrônica de Gestão Organizacional. Gestão.Org**, v.10, n.3, p.509-538, 2012.

GIMENEZ, F. A. P. Escolhas estratégicas e estilo cognitivo: um estudo de caso com pequenas empresas. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 2, n. 1, p. 27-45, jan./abr. 1998.

GIMENEZ, F. A. P. **O Estrategista na pequena empresa**. Maringá: [s.n.], 2000.

GOLDSMITH, R. E. Personality characteristics associated with adaption-innovation. **The Journal of Psychology**, v. 117, p. 159-165, 1984.

HARRIS, R. J. **A primer of multivariate statistics**. New York: Academic Press, 1975.

HAYES, J.; ALLINSON, C. W. Cognitive style and its relevance for management practice. **British Journal of Management**, v. 5, n. 1, p. 53-71, 1994.

KICKUL, J.; GUNDRY, L. K.; BARBOSA, S. D.; WHITCANCAK, L. Intuition versus analysis? testing differential models of cognitive style on entrepreneurial self-efficacy and the new venture creation process. **Entrepreneurship: Theory & Practice**, v. 33, n. 2, p.439-453, 2009.

KIRTON, M. J. Adaptors and innovators: a description and measure. **Journal of Applied Psychology**, v. 61, n. 5, p. 622-629, 1976.

KIRTON, M. J. **Kirton adaption-innovation inventory**. 2. ed. Hatfield, UK: Occupational Research Centre, 1987.

KIRTON, M. J. **Adaptors and innovators: styles of creativity and problem solving**. London: Routledge, 1994.

KIRTON, M. J.; PENDER, S. The adaption-innovation continuum, occupational type and course selection. **Psychological Reports**, 51, 883–886, 1982.

KOE, W.; SA'ARI, J. R.; MAJID, I. A.; ISMAIL, K. Determinants of entrepreneurial intention among millennial generation. **Procedia - Social and Behavioral Sciences**, v. 40, p. 197-208, 2012.

KRUEGER Jr., N. F; CARSRUD, A. L. Entrepreneurial intentions: Applying the theory of planned behaviour. **Entrepreneurship & Regional Development**, Los Angeles, v. 5, n. 4, p. 315-330, 1993.

LIÑÁN, F., CHEN, Y-W. Development and Cross-Cultural Application of a Specific Instrument to Measure Entrepreneurial Intentions. **Entrepreneurship: Theory & Practice**, v.33, n.3, p.593-617, 2009.

MORIANO, J. A.; PALACÍ, F. J.; MORALES, J. F. Adaptación y validación en España de la escala de autoeficacia emprendedora. **Revista de Psicología Social**, v. 21, n. 1, p. 51-64, 2006.

RAMOS, S. C.; FERREIRA, J. M.; GIMENEZ, F. A. P. Cognição do ambiente competitivo: um estudo dos constructos mentais utilizados por proprietários de pequenas empresas. **RAC**, v.15, n.3, p.392-412, 2011.

SCHUMPETER, J. A. **The theory of economic development**. Oxford University Press, Oxford, 1934.

THOMPSON, E. R. Individual Entrepreneurial Intent: construct clarification and development of an internationally reliable metric. **Entrepreneurship: Theory & Practice**, v.33, n.3, p.669-694, 2009.