

ANTECEDENTES DO COMPORTAMENTO PLANEJADO E DA LIDERANÇA NA INTENÇÃO EMPREENDEDORA

ANTECEDENTS TO PLANNED BEHAVIOR AND LEADERSHIP IN ENTREPRENEURIAL INTENT

Cristiane KrügerDoutora em Administração
Universidade Federal de Santa Maria
Cristiane.kruger@ufsm.br**Marcella Lima Borré**Bacharela em Ciências Contábeis
Universidade Federal de Santa Maria
marcellaborre@gmail.com**Luis Felipe Dias Lopes**Doutor em Engenharia de Produção
Universidade Federal de Santa Maria
lflopes67@gmail.com**Cláudia de Freitas Michelin**Doutora em Administração
Universidade Federal de Santa Maria
claudia.michelin@ufsm.br**Resumo:**

Neste estudo analisou-se os antecedentes do comportamento planejado e das lideranças, transformacional e transacional, que determinam a intenção empreendedora. A metodologia é aplicada, quantitativa, descritiva e de levantamento. Os dados foram obtidos a partir das escalas validadas de intenção empreendedora e de liderança. Participaram da pesquisa 96 respondentes. A análise dos dados se deu por meio da modelagem de equações estruturais. O modelo não apontou as lideranças transformacional e transacional como influenciadoras da intenção empreendedora, mas, evidenciou que as atitudes pessoais determinam significativa e positivamente a intenção. O estudo contribui para a compreensão preliminar de aspectos comportamentais empreendedores e lideranças, considerados relevantes para o desenvolvimento profissional.

Palavras-chave: liderança transformacional; liderança transacional; teoria do comportamento planejado; comportamento empreendedor.

Abstract:

In this study, the antecedents of planned behavior and leaderships, transformational and transactional, that determine the entrepreneurial intention were analyzed. The methodology is applied, quantitative, descriptive, and survey. Data were obtained from validated scales of entrepreneurial intention and leadership. 96 respondents participated in the survey. Data analysis was carried out through structural equation modeling. The model did not point out the

- a) Submissão em: 26/10/2021.
- b) Envio para avaliação em: 13/11/2021.
- c) Término da avaliação em 16/11/2021
- d) Correções solicitadas em: 16/11/2021.
- e) Recebimento da versão ajustada em: 17/11/2021.
- f) Aprovação final em: 25/11/2021.

transformational and transactional leaderships as influencers of the entrepreneurial intention, but it showed that personal attitudes significantly and positively determine the intention. The study contributes to a preliminary understanding of entrepreneurial and leadership behavioral aspects, considered relevant for professional development.

Keywords: transformational leadership; transactional leadership; theory of planned behavior; entrepreneurial behavior.

1 Introdução

As problemáticas do mundo contemporâneo promovem situações singulares e, por vezes, paradoxais, que demandam a atuação de indivíduos como agentes de mudança, favorecendo a criação e disseminação de inovação e transformação (SCHAEFER; MINELLO, 2017). Enquanto o capital humano impacta na atividade empreendedora, a capacidade de adquiri-la reflete a turbulência do ambiente em que se encontram tais agentes de transformação (SILUK *et al.*, 2018). Nesse sentido, o indivíduo empreendedor é caracterizado como um ator essencial (KRÜGER; MINELLO, 2019). E o tema empreendedorismo tem sido investigado e descrito também como uma forma de ser (SCHAEFER; MINELLO, 2017).

A implicação de uma orientação mais empreendedora vem sendo assunto de discussões acadêmicas (DONBESUUR; BOSO; HULTMAN, 2020). Corroborando, Krüger e Minello (2019) ressaltam o crescimento da abrangência da temática empreendedora no âmbito científico acadêmico, e a intenção empreendedora figura como um dos construtos mais abordados. Esse interesse pelo empreendedorismo é crescente tanto na esfera educacional quanto na mercadológica, e tem como protagonista o indivíduo empreendedor (BORGES *et al.*, 2021).

O empreendedor é aquele que percebe e age sobre uma oportunidade desconhecida, sendo capaz de combinar diferentes meios para propiciar o desenvolvimento econômico e social (ALMEIDA; VALADARES; SEDIYAMA, 2017). E, a atividade empreendedora captura as ações desse indivíduo caracterizado como empreendedor para descobrir e explorar novas oportunidades de atuação (VAN GELDEREN *et al.*, 2018). Assim, as ações empreendedoras englobam as manifestações reais da atividade empreendedora (KAUTONEN; VAN GELDEREN; FINK, 2015). Douglas, Shepherd e Venugopal (2021) entendem que existem vários tipos de empreendedores e a percepção da desejabilidade desses indivíduos para obter determinado resultado com uma ação real deve também ser observada e estudada.

Partindo da perspectiva do indivíduo, o comportamento empreendedor é caracterizado pela pretensão de criar ou aperfeiçoar um empreendimento (KRÜGER; MINELLO, 2019). Deste modo, esse comportamento pode ser potencializado por meio de atitudes como uma educação voltada ao empreendedorismo, que desempenha um papel fundamental na criação e propagação da cultura empreendedora na sociedade (NABI *et al.*, 2018). Lima *et al.* (2015) destacam que mesmo os alunos que não queiram empreender podem ser beneficiados pelo desenvolvimento de conhecimentos e habilidades comportamentais propícias à atividade empreendedora em qualquer esfera, profissional ou pessoal.

Enquanto o capital humano impacta a atividade empreendedora, a capacidade de adquiri-lo reflete a turbulência do ambiente em que um determinado ecossistema socioeconômico se encontra (SILUK *et al.*, 2018). A intenção empreendedora, por sua vez, é parte constituinte desse comportamento empreendedor, aspecto precedente da ação empreendedora, e indica o esforço que a pessoa fará para realiza-lo (KRÜGER; MINELLO, 2019). Dessa forma, baseado na Teoria do Comportamento Planejado (TCP), quanto maior a intenção de um indivíduo em realizar determinado comportamento, maior a probabilidade de que esse se efetive (LIÑÁN; CHEN, 2009).

No contexto acadêmico, estudantes expostos à educação empreendedora desenvolvem uma intencionalidade maior e relatam atitudes mais positivas em relação ao empreendedorismo do que os demais (GIEURE; BENAVIDES-ESPINOSA; ROIG-DOBÓN, 2020; SILVA *et al.*, 2019). Essa intenção de realizar um comportamento empreendedor pode ser afetada por vários fatores, como necessidades, valores, desejos e crenças (LIÑÁN; CHEN, 2009). Diante disso, insere-se a liderança, característica inerente aos empreendedores (SOUZA *et al.*, 2013). A liderança deve ser entendida como um processo de influência nas atividades, e em seus esforços para o estabelecimento de metas e a realização de objetivos (NORTHOUSE, 2017), consoante à pretensão de empreender e à ação empreendedora. Para esses autores, a compreensão da liderança pode ocorrer a partir dos estilos transformacional e transacional.

No Brasil, o estudo de Fonseca e Porto (2013) é referência como escala para mensuração desses estilos de liderança (BARBOSA; GAMBI; GEROLAMO, 2017). Para tais autores, essa escala é utilizada em estudos que exploram a relação da liderança com outros fatores comportamentais, como o empreendedor. Dessa forma, questiona-se: os antecedentes do comportamento planejado e das lideranças, transformacional e transacional, determinam a intenção empreendedora? Para responder o problema de pesquisa definiu-se como objetivo de pesquisa analisar os antecedentes do comportamento planejado e das lideranças, transformacional e transacional, que determinam a intenção empreendedora.

Este estudo apresenta diferentes justificativas. A análise da intenção empreendedora se justifica por ser considerada um dos pilares na possibilidade tangível de empreender (LEE *et al.*, 2011) e se posiciona como gatilho de outros fenômenos sociais (JENNINGS; BRUSH, 2013). Martins, Santos e Silveira (2019) salientam a importância dos estudos de intenção empreendedora do ponto de vista prático e acadêmico, o que motiva esta pesquisa. O construto de liderança é incluído nesse contexto por meio do binômio conceitual liderança-empreendedorismo e a eventual sobreposição das figuras do líder e do empreendedor, discutida em Armond e Nassif (2009).

Para esses autores o exercício da liderança atua como um requisito para a atividade empreendedora, reforçando a escolha deste construto para esta pesquisa. Além disso, os métodos tradicionais de avaliação do comportamento empreendedor carregam um grau de incerteza e de subjetividade, quando envolvem diferentes variáveis independentes e incontrolláveis (KRÜGER; MINELLO, 2019), como a liderança e a intenção. Percebe-se a complexidade e a importância de relacionar diferentes construtos para construção e entendimento do comportamento empreendedor, o que corrobora a esta pesquisa.

Esta pesquisa visa contribuir, de modo prático, para uma maior compreensão de aspectos comportamentais dos futuros profissionais, identificando e oportunizando o desenvolvimento de um comportamento mais inovador e empreendedor nesses indivíduos. Ainda, teoricamente o estudo tem potencial contributivo, pois, apesar de existirem algumas pesquisas que abordam liderança e intenção como características empreendedoras isoladas, existe uma lacuna quanto a estudos que abranjam tais construtos juntos.

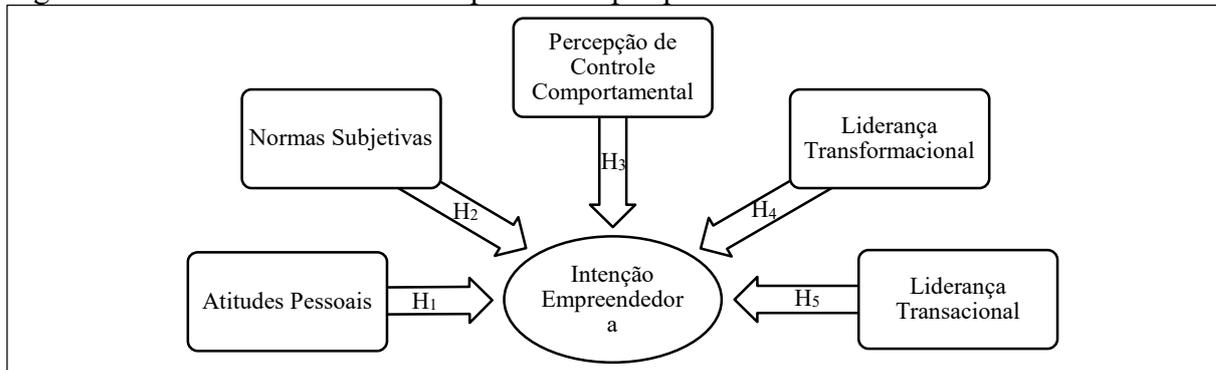
2 Modelo Teórico de Análise

Com base na TCP, a intenção empreendedora apresenta como antecedentes comportamentais as atitudes pessoais, normas subjetivas e percepção de controle comportamental (AJZEN, 1991; LIÑÁN; CHEN, 2009). Dessa forma, apresenta-se o modelo teórico de análise (Figura 1).

A primeira hipótese a ser testada analisa a influência direta das atitudes pessoais na intenção de empreendedora. Conforme explicam Fishbein e Ajzen (1975, p. 216), a atitude é caracterizada como “sentimentos positivos ou negativos de um indivíduo sobre a realização de um determinado comportamento”. Desta forma, a atitude do indivíduo refere-se à influência

peçoal sobre o comportamento, sendo uma função de suas crenças e avaliações comportamentais, que corresponde ao julgamento do indivíduo para a realização de determinado comportamento, admitindo sua favorabilidade ou não, à ação (MOUTINHO; ROAZI, 2010). Diante disso, espera-se que as crenças e avaliações comportamentais dos estudantes pesquisados determinem, significativa e positivamente, a intenção empreendedora. Desse modo, enuncia-se a primeira hipótese de pesquisa: **H₁ atitudes pessoais determinam significativa e positivamente a intenção empreendedora.**

Figura 1 - Modelo teórico com as hipóteses de pesquisa



Fonte: elaboração própria.

A segunda hipótese investiga a influência direta das normas subjetivas na intenção empreendedora. Para Fishbein e Ajzen (1975, p. 6), a norma subjetiva refere-se à “percepção da pessoa quanto à pressão social exercida sobre a mesma para que realize ou não o comportamento em questão”. E é determinada pelas crenças do indivíduo acerca das expectativas de que outras pessoas específicas, pertencentes ao seu meio, têm a respeito de um determinado comportamento (FISHBEIN; AJZEN, 1975). Com base nisso, espera-se que quanto mais o graduando percebe que os outros, que lhe são importantes (familiares, amigos, colegas), lhe incentivem a realizar determinado comportamento, maior será sua intenção para realizá-lo. Nesse sentido, formulou-se a segunda hipótese de pesquisa: **H₂ normas subjetivas determinam significativa e positivamente a intenção empreendedora.**

A terceira hipótese analisa se a percepção de controle comportamental determina a intenção empreendedora. Para Ajzen (1991), a percepção de controle comportamental, ou controle comportamental percebido, é definida como os recursos e oportunidades disponíveis para o indivíduo, que facilitam a execução de um comportamento com maior probabilidade de sucesso ao realizar a ação comportamental pretendida. Para Santos e Almeida (2018), a percepção de controle comportamental busca evidenciar a percepção individual acerca da facilidade ou dificuldade de realizar um determinado comportamento. Assim, pode inibir ou facilitar o comportamento do sujeito diante dos recursos, informações e oportunidades que ocorrerem durante a execução do comportamento de interesse (SANTOS; MOURA; ALMEIDA, 2018). Desta forma, espera-se que quanto maior for a percepção de controle comportamental, maior será a intenção de empreender desse indivíduo. Diante disso, enuncia-se a terceira hipótese: **H₃ percepção de controle comportamental determina significativa e positivamente a intenção empreendedora.**

Ainda, a quarta hipótese avalia a influência direta da liderança transformacional na intenção, que se trata de um estilo de liderança correspondente a comportamentos gerenciais que transformam os liderados e os inspiram a superar as expectativas, transcendendo o interesse pessoal, com vistas ao bem da organização (AVOLIO; WALUMBWA; WEBER, 2009). Na visão de Bass (2010), influência idealizada, motivação inspiradora, estimulação intelectual e

consideração individualizada são comportamentos desse tipo de liderança. Esse líder tem a capacidade de prover um modelo apropriado a ser seguido, de articular uma visão inspiradora, de estimular intelectualmente os liderados, de oferecer suporte individualizado e preocupar-se com sentimentos e necessidades pessoais, de incentivar a aceitação de metas promovendo a cooperação, de esperar uma alta performance dos liderados e demonstrar que deseja excelência e qualidade no desempenho dos trabalhos (PODSAKOFF *et al.*, 1990).

Partindo dos comportamentos específicos da liderança transformacional, Bass e Riggio (2006) enfatizam que ao agir conforme eles, o líder se torna um modelo a ser seguido recebendo assim a admiração, o respeito e a confiança de seus liderados. O comportamento de motivação inspiradora está relacionado à criação de significado e de desafios para o trabalho do liderado e ao estímulo para o trabalho em equipe (FONSECA; PORTO, 2013). Para as autoras a influência idealizada do líder é a capacidade de influenciar liderados por meio de um ideal, uma ideologia ou valores socialmente compartilhados. Um líder transformacional possui comportamentos típicos que podem direcionar para a intenção empreendedora, por meio da qual se espera que quanto maior a liderança transformacional em um indivíduo, maior será a sua intenção em empreender. Logo, elenca-se a quarta hipótese: **H₄ liderança transformacional determina significativa e positivamente a intenção empreendedora.**

Por fim, o modelo teórico aborda a liderança transacional, que tem como foco a negociação de trocas e o uso de recompensas e punições contingenciais baseadas em performance (AVOLIO; WALUMBWA; WEBER, 2009). Fonseca e Porto (2013) dizem que faz parte desse comportamento a recompensa contingente que envolve a designação de tarefas, acordo sobre o que precisa ser feito e o estabelecimento de recompensas em troca de um desempenho satisfatório, o gerenciamento por exceção ativo e passivo. O denominado gerenciamento por exceção ativo, em relação aos comportamentos de gerenciamentos, ocorre quando a liderança monitora ativamente os desvios de padrões e erros dos liderados e toma medidas corretivas ao punir o mau desempenho (FONSECA; PORTO, 2013).

Enquanto, o denominado gerenciamento por exceção passivo caracteriza-se por aguardar passivamente e tomar providências apenas após a ocorrência de erros (BASS; RIGGIO, 2006). O líder transacional, na busca por atingir os objetivos organizacionais, deixa claro aos liderados o que deve ser feito e como fazê-lo, o seguidor dessa liderança, por sua vez, é um ser passivo que estabelece uma relação de simples troca, o que pode gerar um vínculo fraco e passageiro, baseado em uma autoridade burocrática (BERGAMINI, 2009). Entendendo que esse estilo de liderança também impacta na ação empreendedora, considerando-se que o empreendedor estabelece metas e é persistente em atingi-las (KRÜGER *et al.*, 2019), entende-se que quanto maior a liderança transacional do indivíduo, maior será a sua intenção empreendedora. Com base nisso, apresenta-se a quinta hipótese de pesquisa: **H₅ liderança transacional determina significativa e positivamente a intenção empreendedora.**

Cabe destacar que os líderes podem apresentar comportamentos de ambos os estilos, tanto transformacional quanto transacional, embora haja a predominância da liderança transformacional, tendo em vista que esses líderes são mais efetivos por proporcionarem maior comprometimento, satisfação, lealdade, envolvimento e performance dos liderados (BASS, 2010). O modelo teórico elencou hipóteses definidas a partir de contextos presentes na literatura, entendendo que tais elementos podem influenciar a intenção empreendedora.

3 Metodologia

Para a realização deste estudo, conforme o objetivo estabelecido, a pesquisa possui como delineamentos metodológicos ser quantitativa, descritiva e de levantamento. Quanto a forma de abordagem do problema, classifica-se como quantitativa, pois busca resultados mensuráveis e centra-se na objetividade (SAMPLERI; COLLADO; LUCIO, 2013). Quanto aos

objetivos, trata-se de uma pesquisa descritiva, na qual busca descrever as características de determinada população ou estabelecer relações entre as suas variáveis (GIL, 2008), o que motiva a realização desta pesquisa a partir das descrições dos construtos do comportamento planejado e das lideranças, dos alunos de graduação pesquisados. Os procedimentos técnicos aplicados correspondem a pesquisa de levantamento, uma vez que envolve a interrogação direta das pessoas cujo comportamento se deseja conhecer (GIL, 2008). A pesquisa de levantamento foi realizada por meio de questionário formado a partir dos instrumentos já validados de Liñán e Chen (2009), para intenção empreendedora, e de Fonseca e Porto (2013) para liderança.

A população desta pesquisa é composta por alunos do Curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM), instituição definida por conveniência pelos pesquisadores, tendo em vista acessibilidade e autorização para coleta de dados, bem como, levando-se em consideração as sugestões de Silva *et al.* (2019) e Cavalheiro *et al.* (2020). Deste modo, em 01 de outubro de 2020 o respectivo curso apresentava 425 alunos devidamente matriculados. Com base nisso, calculou-se o tamanho mínimo da amostra (HAIR JR. *et al.*, 2009). Cabe destacar que se considerou um nível de confiança de 95% e um erro padrão de 5%. Estimou-se para a população de estudantes uma amostra mínima de 203 respostas.

Na obtenção dos dados aplicou-se um questionário composto por cinco blocos de assertivas, a saber: Liderança (L), dividida em Liderança Transformacional (LTF) e Liderança Transacional (LTA); e, Atitudes Pessoais (AP), Normas Subjetivas (NS), Percepção de Controle de Comportamento (PC) e Intenção Empreendedora (IE) que correspondem aos constructos do comportamento planejado. Para mensurar a liderança utilizou-se a escala de Fonseca e Porto (2013), em sua versão reduzida, autorizada pelas autoras, conforme e-mail recebido em 29 de setembro de 2020, e composta por 22 itens. Para a intenção empreendedora, utilizou-se o Questionário de Intenção Empreendedora (QIE) (LIÑÁN; CHEN, 2009). Na Tabela 1 apresentam-se os construtos, variáveis e siglas que compuseram o instrumento adotado.

Tabela 1 - Construtos, variáveis e siglas do estudo

Construtos	Variáveis	Siglas
Liderança Transformacional	Buscar novas oportunidades para a organização/equipe/turma.	LTF1
	Mostrar que tem expectativas altas em relação à equipe.	LTF2
	Considerar as necessidades pessoais dos membros da equipe.	LTF3
	Estimular os indivíduos a pensar sobre problemas antigos de novas maneiras.	LTF4
	Elogiar quando os membros da equipe fazem um trabalho acima da média.	LTF5
	Liderar “fazendo” ao invés de simplesmente “dizendo”.	LTF6
	Conseguir que o grupo trabalhe junto em busca do mesmo objetivo.	LTF7
	Insistir no melhor desempenho da equipe.	LTF8
	Apresentar novas formas de olhar para as coisas que costumavam ser confusas para os membros da equipe.	LTF9
	Liderar pelo exemplo.	LTF10
	Dar feedback positivo quando um membro da equipe tem bom desempenho.	LTF11
	Mostrar respeito pelos sentimentos dos membros da equipe.	LTF12
	Entender claramente para aonde a equipe está indo.	LTF13
	Incentivar os funcionários/colegas a trabalharem em equipe.	LTF14
Liderança Transacional	Avisar quando o desempenho dos membros da equipe é insatisfatório.	LTA1
	Negociar com os membros da equipe sobre o que eles podem esperar receber em troca das suas realizações.	LTA2
	Mostrar seu descontentamento quando o trabalho dos membros da equipe é abaixo dos níveis aceitáveis.	LTA3
	Dar aos membros da equipe o que eles querem em troca do seu apoio.	LTA4
	Dizer aos membros da equipe o que fazer para serem recompensados pelos seus esforços	LTA5

	Indicar sua desaprovação caso o desempenho dos membros das equipes seja abaixo do que eles são capazes.	LTA6
	Fazer acordos com os membros da equipe com relação ao que eles vão receber se fizerem o que deve ser feito.	LTA7
	Repreender membros da equipe se seu trabalho estiver abaixo dos padrões.	LTA8
Atitudes Pessoais	Ser um empreendedor traz mais vantagens do que desvantagens para mim.	AP1
	A carreira de gestor é atraente para mim.	AP2
	Se eu tivesse oportunidade e recursos, gostaria de criar um empreendimento.	AP3
	Ser um empreendedor me traria grande satisfação.	AP4
	Entre as várias opções, eu prefiro ser um empreendedor.	AP5
Normas Subjetivas	Os seus familiares, pais e irmão(s)	NS1
	O seu cônjuge, companheiro(a), namorado(a).	NS2
	Os seus amigos.	NS3
	Os seus colegas de trabalho.	NS4
	Os seus colegas de graduação.	NS5
Percepção de Controle Comportamental	Iniciar uma empresa e mantê-la funcionando seria fácil para mim.	PC1
	Estou preparado para iniciar um negócio viável.	PC2
	Eu posso controlar o processo de criação de uma nova empresa.	PC3
	Eu conheço os detalhes práticos necessários para criar uma empresa.	PC4
	Eu sei como desenvolver um projeto empreendedor.	PC5
	Se eu tentasse criar um empreendimento, teria alta probabilidade de sucesso.	PC6
Intenção Empreendedora	Eu estou disposto a fazer o que for preciso para ser um empreendedor.	IE1
	Meu objetivo profissional é tornar-me um empreendedor.	IE2
	Farei todos os esforços para criar e manter a meu próprio negócio.	IE3
	Eu estou decidido a criar um empreendimento no futuro.	IE4
	Tenho pensado muito seriamente em criar um negócio.	IE5
	Tenho a firme intenção de criar um negócio dentro de pouco tempo.	IE6

Fonte: elaboração própria baseada em Fonseca e Porto (2013) e Liñán e Chen (2009).

A partir da Tabela 1, o instrumento foi respondido de acordo com uma Escala Likert de 5 pontos, variando de 1 a 5, sendo: 1 = nunca, 2 = raras vezes, 3 = as vezes, 4 = frequentemente e 5 = sempre. Além disso, inicialmente o aluno respondeu seis questões relacionadas a dados complementares sobre o perfil, referentes ao semestre, ao sexo, à idade, se exerce atividade laboral, se já cursou alguma disciplina relacionada a empreendedorismo e se já exerceu ou tem alguém na família que exerce ou exerceu atividade empreendedora. Após organizado, o questionário foi testado, sendo submetido a cinco egressos do curso pesquisado. O pré-teste ocorreu na primeira quinzena de outubro de 2020. Os respondentes sinalizaram que obtiveram fácil entendimento das assertivas e nenhuma inconsistência foi verificada.

A partir da aprovação do questionário junto ao pré-teste, deu-se prosseguimento à coleta dos dados que iniciou em 13 de outubro de 2020 e encerrou no final do mês de novembro de 2020 (25/11/2020). Tendo em vista a pandemia de COVID-19 a coleta ocorreu de modo virtual, por meio de formulário eletrônico enviado aos alunos por intermédio da coordenação do curso pesquisado. Além disso, o link do formulário on-line foi compartilhado nos grupos dos estudantes nas diferentes redes sociais que se tinha conhecimento, como grupos do curso no WhatsApp, Telegram e Facebook, e por meio do diretório acadêmico do curso. Obteve-se ainda contato com os docentes para o envio do questionário aos estudantes por meio das disciplinas que por eles são ministradas.

Os alunos foram informados sobre o objetivo do estudo e, em seguida, solicitados a preencher voluntariamente o questionário. Sendo disponibilizado um período de tempo para que os interessados respondessem os instrumentos, enquanto o instrumento estivesse aberto para respostas junto ao Google Forms. Foram recebidas 111 respostas, destas foram desconsideradas 15 respostas obtidas em duplicidade ou incompletas. Desta forma, a amostra foi composta por 96 respostas aptas à análise, que não ultrapassa a amostra mínima calculada,

por isso, não se espera generalizar os resultados auferidos. Os questionários válidos foram então importados para uma planilha eletrônica e posteriormente analisados.

Para tratamento dos dados foi realizada a modelagem de equações estruturais no SmartPLS®, inicialmente avaliou-se o modelo de mensuração, seguida da avaliação do modelo estrutural (HAIR JR. *et al.*, 2014; RINGLE; WENDE; BECKER, 2015). Para o modelo de mensuração, os critérios para aceitação foram a consistência interna (Alfa de Cronbach e Confiabilidade Composta) e a análise da validade convergente a partir da Variância Média Extraída (AVE) (HAIR JR. *et al.*, 2009). Ainda, se avaliou a validade discriminante, por meio das Cargas Fatoriais Cruzadas, do Critério Fornell-Larcker e do Critério Heterotrait-Monotrait Ratio (HTMT) (RINGLE; SILVA; BIDO, 2014). Para o modelo estrutural foi considerada a Avaliação da Colinearidade, por meio da *Variance Inflation Factor* (VIF), Tamanho do efeito (f^2), Coeficiente de Explicação (R^2), Validade do coeficiente estrutural (β) e Relevância preditiva (Q^2), a partir dos critérios estabelecidos por Ringle, Silva e Bido (2014).

4 Análise e Discussão dos Resultados

Esta seção apresenta a análise e discussão dos resultados. Inicialmente o perfil dos pesquisados é descrito, seguido da avaliação do modelo estrutural para intenção empreendedora, com base no comportamento planejado e nas lideranças transacional e transformacional.

4.1 Perfil dos pesquisados

A amostra pesquisada é composta por 96 estudantes do Curso de Ciências Contábeis (UFSM), dos turnos diurno e noturno. Os respondentes se encontravam devidamente matriculados, distribuídos do primeiro ao décimo semestre. Em relação ao sexo, constatou-se que 67% dos respondentes são do sexo feminino, enquanto 33% referem-se ao sexo masculino. No que se refere a faixa etária, trata-se de uma amostra predominantemente jovem, na qual 68% declararam possuir 25 anos ou menos, sendo que a maioria dos estudantes respondeu possuir entre 21 e 25 anos (44% da amostra).

Quanto ao vínculo empregatício os resultados foram equilibrados, 51% da amostra pesquisada exercia atividade profissional na área contábil ou administrativa. Esse resultado vai ao encontro do estudo de Cavalheiro *et al.* (2020), que também apontou que a maioria dos alunos de Ciências Contábeis já ao longo da graduação exercem atividade laboral na área. Observou-se ainda que a maioria dos respondentes estuda no turno noturno (58%) o que permite que o estudante ingresse antes e com mais facilidade no mercado de trabalho.

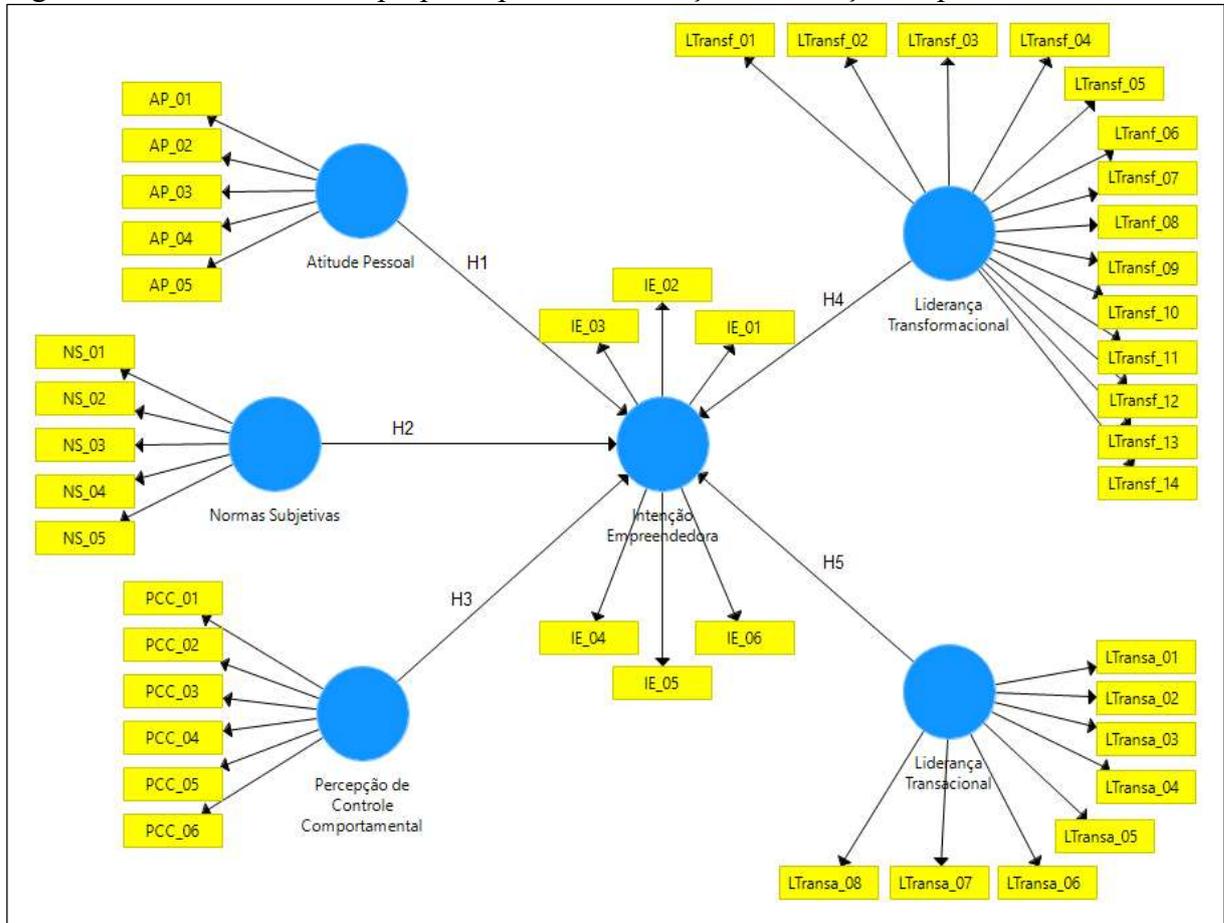
Os respondentes também foram questionados se já haviam participado de alguma disciplina ou curso relacionado ao empreendedorismo e se eles ou algum membro da família exercia ou havia exercido atividades empreendedoras. Para a primeira questão, 55% dos respondentes informaram que não haviam cursado nenhuma disciplina ou curso sobre empreendedorismo, o que corrobora aos achados de Silva *et al.* (2019) e Cavalheiro *et al.* (2021). Em seguida, respondendo se o próprio ou algum membro de sua família exerce ou, em algum momento, exerceu atividades empreendedoras, a maioria (54%) informaram que sim. Para Minello, Bürger e Krüger (2017) essa pode ser uma variável que contribui para a intenção empreendedora dos indivíduos, tendo em vista o estímulo e incentivo familiar. Diante desse detalhamento, a seguir apresenta-se a modelagem estrutural de análise.

4.2 Antecedentes do comportamento planejado e das lideranças diante da intenção

A análise partiu de um modelo proposto, que contemplou todas as assertivas pesquisadas (44), as quais foram agrupadas em seis construtos, de acordo com o proposto nos

procedimentos metodológicos: AP (5 assertivas), NS (5 assertivas), PC (6 assertivas), IE (6 assertivas), LTF (14 assertivas) e LTA (8 assertivas). A Figura 2 apresenta o modelo inicial.

Figura 2 - Modelo estrutural proposto para determinação da intenção empreendedora



Fonte: elaborado pelos autores no SmartPLS® software, v. 3.3.3 (RINGLE; WENDE; BECKER, 2015).

Diante da Figura 2 ocorreu a primeira rodagem de dados, analisando-se a AVE e as cargas fatoriais. Os resultados preliminares indicaram a necessidade de ajustes no modelo proposto tendo em vista que os construtos NS, LTF e LTA não atingiram AVE acima de 0,5 (HAIR JR. *et al.*, 2009). A Tabela 2 apresenta as variáveis removidas do modelo proposto por apresentarem cargas fatoriais baixas.

Tabela 2 - Assertivas removidas do modelo proposto

	Assertivas	AVE
NS4	Os seus colegas de trabalho.	0,451
NS5	Os seus colegas de graduação.	0,442
LTF2	Mostrar que tem expectativas altas em relação à equipe.	0,357
LTF3	Considerar as necessidades pessoais dos membros da equipe.	0,481
LTF4	Estimular os indivíduos a pensar sobre problemas antigos de novas maneiras.	0,272
LTF5	Elogiar quando os membros da equipe fazem um trabalho acima da média.	0,320
LTF6	Liderar “fazendo” ao invés de simplesmente “dizendo”.	0,425
LTF8	Insistir no melhor desempenho da equipe.	0,428
LTF12	Mostrar respeito pelos sentimentos dos membros da equipe.	0,503
LTA1	Avisar quando o desempenho dos membros da equipe é insatisfatório.	0,284
LTA2	Negociar com os membros da equipe sobre o que eles podem esperar receber em troca das suas realizações.	0,505

LTA5	Dizer aos membros da equipe o que fazer para serem recompensados pelos seus esforços	0,586
LTA7	Fazer acordos com os membros da equipe com relação ao que eles vão receber se fizerem o que deve ser feito.	0,579
LTA8	Repreender membros da equipe se seu trabalho estiver abaixo dos padrões.	0,310

Fonte: elaboração própria.

A partir da Tabela 2, observa-se que foram removidas do modelo 14 assertivas que continham cargas fatoriais abaixo de 0,7 (HAIR JR. *et al.*, 2009). Com isso a AVE dos construtos foi alterada de 0,382 para 0,517 em NS, de 0,310 para 0,510 em LTF e de 0,300 para 0,545 em LTA.

Em seguida, iniciou-se a primeira etapa para validação, a avaliação do modelo de mensuração dos antecedentes do comportamento planejado e liderança, por meio da avaliação do Alfa de Cronbach, da Confiabilidade Composta e da AVE. Os indicadores de validade e confiabilidade dos construtos são apresentados na Tabela 3.

Tabela 3 - Indicadores de validade e confiabilidade

Dimensões	Alfa de Cronbach	Confiabilidade Composta	AVE
Atitude Pessoal	0,901	0,927	0,719
Intenção Empreendedora	0,937	0,936	0,825
Liderança Transacional	0,735	0,780	0,545
Liderança Transformacional	0,840	0,879	0,510
Normas Subjetivas	0,785	0,758	0,517
Percepção de Controle Comportamental	0,898	0,921	0,662

Fonte: elaborado pelos autores no SmartPLS® software, v. 3.3.3 (RINGLE; WENDE; BECKER, 2015).

Conforme a Tabela 3, admite-se que o modelo converge a um resultado satisfatório quando os valores de AVE são maiores que 0,50 (FORNELL; LARCKER, 1981). Ainda, a confiabilidade é apropriada quando os valores do Alfa de Cronbach constam acima de 0,60 e 0,70 em pesquisas exploratórias e quando os valores da confiabilidade composta constam acima de 0,70 e 0,90 (HAIR JR. *et al.*, 2014; HORA; MONTEIRO; ARICA, 2010). Dessa forma, constata-se que o modelo testado apresentou AVE superior ao mínimo exigido e indicadores de confiabilidade adequados (HAIR JR. *et al.*, 2009).

Em seguida analisou-se os indicadores de validade discriminante do modelo estrutural (Tabela 4), por meio das cargas cruzadas dos itens dos construtos versus os demais construtos. Na validade discriminante comparam-se as raízes quadradas dos valores das AVE de cada dimensão com as correlações entre os construtos (FORNELL; LARCKER, 1981).

Tabela 4 - Cargas fatoriais cruzadas

Assertiva	AP	IE	LTF	LTA	NS	PC
AP1	0,777	0,612	-0,051	0,215	0,327	0,399
AP2	0,731	0,497	0,035	0,089	0,285	0,468
AP3	0,911	0,707	-0,168	0,105	0,288	0,502
AP4	0,924	0,747	-0,127	0,181	0,359	0,577
AP5	0,880	0,838	-0,186	0,258	0,278	0,552
IE1	0,738	0,912	-0,201	0,303	0,281	0,501
IE2	0,754	0,941	-0,124	0,264	0,302	0,522
IE3	0,751	0,909	-0,122	0,244	0,334	0,520
IE4	0,772	0,906	-0,108	0,164	0,362	0,573
IE5	0,804	0,919	-0,211	0,207	0,345	0,537
IE6	0,624	0,859	-0,106	0,213	0,251	0,596
LTF1	-0,091	-0,134	0,664	0,122	0,045	-0,058
LTF7	-0,124	-0,129	0,786	0,144	-0,039	-0,131
LTF9	-0,050	-0,095	0,680	0,150	0,067	0,092
LTF10	-0,093	-0,100	0,767	0,277	0,128	-0,032

LTF11	-0,041	-0,093	0,692	-0,015	0,082	-0,060
LTF13	-0,040	-0,087	0,669	0,090	0,048	-0,065
LTF14	-0,171	-0,142	0,731	0,100	0,030	-0,071
LTA3	0,135	0,188	0,206	0,778	0,181	0,120
LTA4	0,217	0,242	0,029	0,818	0,109	0,264
LTA6	0,027	0,070	0,312	0,602	0,138	0,093
NS1	0,190	0,166	0,092	0,117	0,697	0,168
NS2	0,328	0,350	0,032	0,153	0,850	0,399
NS3	0,226	0,157	0,041	0,119	0,584	0,118
PC1	0,526	0,477	-0,054	0,191	0,274	0,818
PC2	0,578	0,585	-0,136	0,204	0,354	0,870
PC3	0,504	0,497	-0,071	0,170	0,244	0,852
PC4	0,404	0,414	0,053	0,212	0,194	0,735
PC5	0,328	0,365	-0,016	0,149	0,243	0,798
PC6	0,497	0,514	-0,085	0,239	0,448	0,802

Fonte: elaborado pelos autores no SmartPLS® software, v. 3.3.3 (RINGLE; WENDE; BECKER, 2015).

A análise da validade discriminante apurada a partir das cargas fatoriais cruzadas (Tabela 4) permite identificar que, de modo geral, as variáveis observadas (VOs) atenderam ao critério das cargas fatoriais cruzadas, ou seja, as cargas fatoriais das VOs com a variável latente (VL) original são maiores do que as cargas fatoriais com as demais VLs. Isso significa dizer que as assertivas foram agrupadas nos construtos correspondentes, tendo em vista a carga fatorial predominante. Os testes seguintes correspondem ao Fornell-Larcker e o HTMT.

Tabela 5 - Critério de Fornell-Larcker e HTMT

Dimensões	\sqrt{AVE}	Fornell-Larcker					
		AP	IE	LTA	LTF	NS	PC
Atitude Pessoal	0.848	1,000					
Intenção Empreendedora	0.908	0,712	1,000				
Liderança Transacional	0.739	0,207	0,256	1,000			
Liderança Transformacional	0.714	-0,132	-0,161	0,175	1,000		
Normas Subjetivas	0.719	0,360	0,346	0,182	0,065	1,000	
Percepção de Controle Comportamental	0.814	0,593	0,595	0,240	-0,072	0,368	1,000
LS (HTMT) 97,5%							
Intenção Empreendedora		0.829					
Liderança Transacional		0.543	0.548				
Liderança Transformacional		0.334	0.370	0.658			
Normas Subjetivas		0.765	0.657	0.708	0.513		
Percepção de Controle Comp.		0.776	0.776	0.633	0.360	0.673	

Fonte: elaborado pelos autores no SmartPLS® software, v. 3.3.3 (RINGLE; WENDE; BECKER, 2015).

Constata-se na Tabela 5 que os valores da raiz quadrada da AVE são maiores que os obtidos nas correlações, logo a validade discriminante é estabelecida no nível de construção do modelo Fornell e Larcker (1981). Para o HTMT, confirmado pelo método de *bootstrapping* para 5.000 subamostras, os resultados atenderam a prerrogativa na qual os valores do limite superior deverão ser menores que 1 (RINGLE *et al.*, 2015), sendo validados conforme esse critério.

Na segunda etapa, para a avaliação do modelo estrutural foram realizados testes de avaliação da colinearidade, coeficiente de determinação e tamanho do efeito. Para avaliar a colinearidade utilizou-se o VIF (HAIR JR. *et al.*, 2014). Altos níveis de colinearidade (VIF > 5) podem levar a pesos instáveis das VLs e erros padrão inflacionados. A partir da Tabela 6 infere-se que todos os construtos atenderam o critério estabelecido.

O indicador de Cohen, quanto ao tamanho do efeito (f^2), avalia a utilidade das VLs endógenas para o ajuste do modelo, o quanto a dimensão é útil para o ajuste do modelo e é obtido pela inclusão e exclusão da dimensão no modelo (um a um) (COHEN, 1988; HAIR JR.

et al., 2014). A dimensão tem pequeno efeito se $0,02 \leq f^2 \leq 0,075$, médio efeito se $0,075 < f^2 \leq 0,225$ e grande efeito se $f^2 > 0,225$ (HAIR JR. *et al.*, 2014). Nesse sentido, destaca-se que apenas o construto de AP foi significativo, sendo considerado de grande efeito (0,968) (Tabela 6).

Tabela 6 - Valores de VIF, Tamanho do Efeito (f^2) e R^2

Dimensões Exógenas	Intenção Empreendedora		
	VIF	f^2 (p - valor)	R^2
Atitude Pessoal	1,642	0,968 (0,004)	0,699 (0,000)
Liderança Transacional	1,122	0,021 (0,686)	
Liderança Transformacional	1,077	0,018 (0,635)	
Normas Subjetivas	1,223	0,003 (0,916)	
Percepção de Controle Comportamental	1,642	0,043 (0,465)	

Fonte: elaborado pelos autores no SmartPLS® software, v. 3.3.3 (RINGLE; WENDE; BECKER, 2015).

Em seguida, avaliou-se o R^2 , que é a medida de apuração preditiva do modelo, variando entre 0 a 1, com valores mais próximos a 1 indica níveis mais altos de precisão preditiva (HAIR JR. *et al.*, 2014). Esse coeficiente apresenta forte efeito de explicação quando $R^2 > 0,19$ (COHEN, 1988; LOPES *et al.*, 2020). Para a variável de IE foi obtido R^2 de 0,699 (Tabela 6) evidenciado alta capacidade preditiva. Por fim, avaliou-se os coeficientes estruturais das hipóteses propostas. Os resultados são apresentados na Tabela 7.

Tabela 7 - Avaliação dos coeficientes estruturais para as hipóteses estabelecidas

	Hipóteses	β	Desvio Padrão (STDEV)	Estatística T (Beta/STDEV)	p-valor
H ₁	Atitude Pessoal ↓ Intenção Empreendedora	0,692	0,069	10,085	0,000
H ₂	Normas Subjetivas ↓ Intenção Empreendedora	0,033	0,068	0,479	0,632
H ₃	Percepção de Controle Comportamental ↓ Intenção Empreendedora	0,146	0,085	1,727	0,084
H ₄	Liderança Transformacional ↓ Intenção Empreendedora	-0,076	0,063	1,215	0,225
H ₅	Liderança Transacional ↓ Intenção Empreendedora	0,085	0,078	1,094	0,274

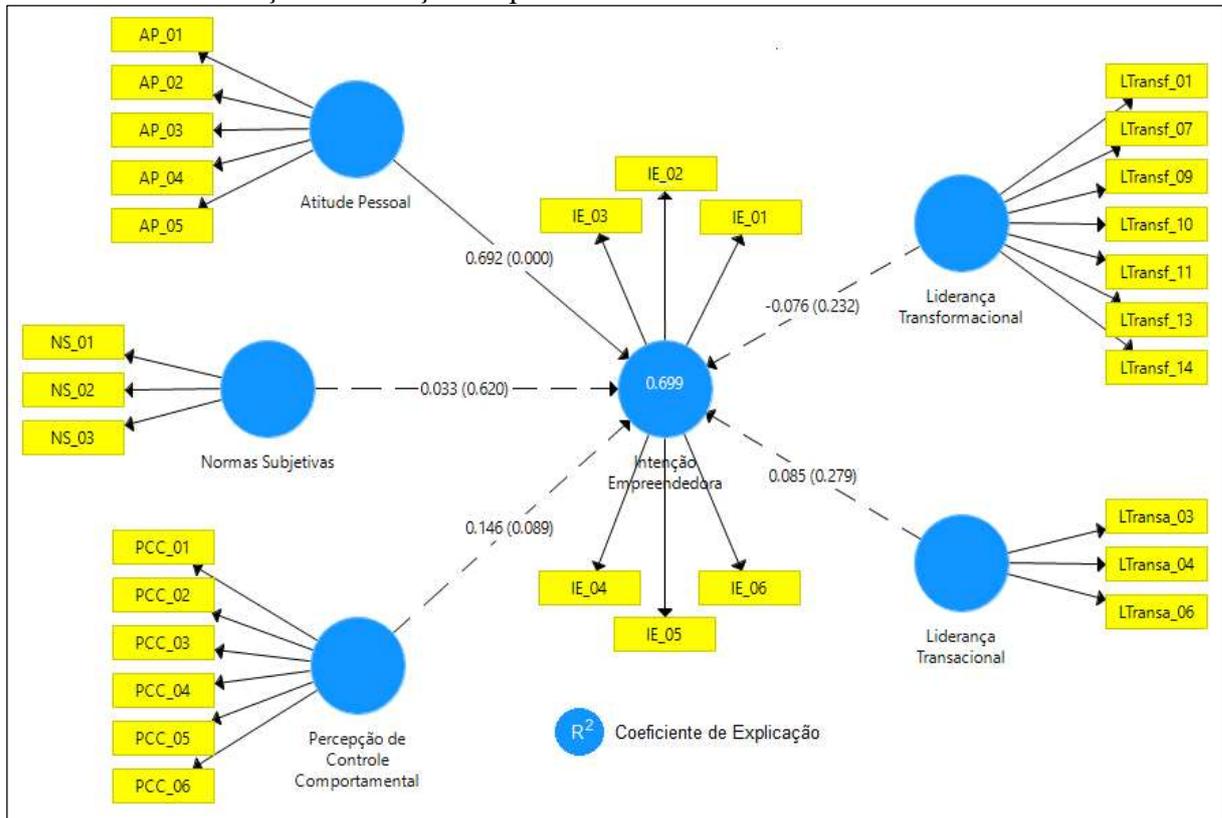
Fonte: elaborado pelos autores no SmartPLS® software, v. 3.3.3 (RINGLE; WENDE; BECKER, 2015).

A partir do observado na Tabela 7, apenas a hipótese H₁ - atitudes pessoais determinam significativa e positivamente a intenção empreendedora - foi aceita, enquanto as demais foram rejeitadas. A atitude pessoal, que é o grau em que o indivíduo detém uma avaliação pessoal positiva ou não em ser empreendedor (LIÑÁN; CHEN, 2009), foi evidenciada como significativa e positivamente influente para a intenção empreendedora. Os construtos de normas subjetivas, percepção de controle comportamental, liderança transformacional e liderança transacional não apresentaram relação significativa para com a intenção empreendedora. Dessa forma, rejeitam-se H₂, H₃, H₄ e H₅ e define-se o modelo estrutural final (Figura 3).

Com base na Figura 3 destaca-se o construto de atitude pessoal, que explora as percepções sobre a conveniência pessoal de realizar o comportamento (LIÑÁN; CHEN, 2009). O resultado apresentado neste estudo demonstrou que existe uma avaliação positiva por parte

dos estudantes no sentido de se tornarem empreendedores bem como uma convicção a cerca de realizarem esse comportamento no futuro. Esse foi o único construto considerado determinante para a intenção de empreender, representado por uma seta contínua. As demais relações não puderam ser comprovadas e foram representadas por setas pontilhadas.

Figura 3 - Modelo estrutural final para os antecedentes do comportamento planejado e lideranças na intenção empreendedora



Fonte: elaborado pelos autores no SmartPLS® software, v. 3.3.3 (RINGLE; WENDE; BECKER, 2015).

Quanto às características gerais do modelo, o construto de intenção empreendedora apresentou coeficiente de determinação (R^2) igual a 0,699, indicando que 69,9% da variação da IE é explicada pela variação das demais variáveis analisadas.

5 Considerações Finais

O dinamismo do mundo contemporâneo desafia os profissionais a buscarem soluções inovadoras para os problemas que se apresentam. Dessa forma, alguns aspectos comportamentais tornam-se ferramenta de transformação social, como é o caso do empreendedorismo e da liderança. Esses conceitos dialogam entre si, uma vez que a liderança é considerada um requisito para a atividade empreendedora (ARMOND; NASSIF, 2009). Nesse sentido, o presente estudo objetivou analisar os antecedentes do comportamento planejado e das lideranças, transformacional e transacional, como determinantes da intenção empreendedora.

Para atingir esse objetivo, inicialmente descreveu-se o perfil dos alunos de Ciências Contábeis pesquisados. A amostra corresponde a estudantes do sexo feminino, entre 21 e 25 anos de idade, que estudam no turno noturno, que trabalham na área contábil ou administrativa, que nunca cursaram disciplina relacionada ao empreendedorismo e que já exerceram, ou alguém da família já exerceu, atividades empreendedoras.

Em seguida, mensurou-se a intenção empreendedora destes estudantes e identificou-se as características das lideranças transformacional e transacional. A partir disso, realizou-se a modelagem de equações estruturais, no intuito de validar o modelo teórico desenvolvido, analisando a relação entre as lideranças e a intenção empreendedora. Diante da avaliação dos coeficientes estruturais, dentre as hipóteses estabelecidas, apenas a primeira hipótese foi aceita, evidenciando que atitudes pessoais determinam significativa e positivamente a intenção empreendedora dos estudantes. Destaca-se que atitudes pessoais se referem ao grau em que o indivíduo dispõe de uma autoavaliação sobre empreender, é a impressão ou o sentimento que o indivíduo tem sobre ser um empreendedor, reforçando tal construto como precedente da intenção. Essa relação foi suportada pela teoria do comportamento planejado.

Com base nisso, foi possível responder o problema de pesquisa levantando, bem como, atingir o objetivo geral estipulado. Deste modo, conclui-se que as lideranças, transformacional e transacional, não são influenciadoras da intenção empreendedora, para os estudantes de graduação em Ciências Contábeis pesquisados, embora a doutrina teórica indique o contrário. Isso revela uma lacuna científica para novos estudos que contemplem construtos comportamentais voltados para o comportamento empreendedor e a liderança. Ainda, a análise reforçou que as atitudes pessoais determinam significativa e positivamente a intenção empreendedora, o que já é esperado nos estudos que contemplam a TCP.

Esse estudo contribuiu para a compreensão de aspectos comportamentais dos alunos de Ciências Contábeis, oportunizando e incentivando um maior entendimento quanto às suas lideranças e características empreendedoras. Bem como, incentiva o desenvolvimento de um comportamento mais empreendedor desses alunos, especialmente quanto à intenção em empreender. Além disso, esta pesquisa auxilia para o avanço da literatura, pois, mesmo que intenção empreendedora e liderança sejam conceitos amplamente discutidos na literatura, ainda existe uma carência de estudos que inter-relacionem esses construtos.

Constitui-se como principal limitação da pesquisa o tamanho da amostra, que não alcançou a amostra mínima estipulada. Dessa forma, não se espera generalizar os resultados, visto que podem não refletir adequadamente as características da população. Além disso, o estudo limitou-se a um corte transversal, compreendendo um único período analisado, bem como, considerou alunos de graduação em Ciências Contábeis de uma instituição de ensino superior público brasileira. Outro limitante corresponde a aplicação de questionário para coleta de dados e a análise estatística, visto que os resultados estão direcionados às variáveis estipuladas no instrumento, bem como, quanto às técnicas de análise adotadas.

Como sugestões para pesquisas futuras, apresenta-se, inicialmente, a replicação deste estudo com uma amostra representativa, de forma que os resultados possam ser extrapolados para a população. A metodologia pode também ser replicada a outras populações e cursos, como os de nível técnico, por exemplo. Ainda, recomenda-se a adoção de uma abordagem qualitativa para aprofundamento da coleta e análise dos dados. Outras técnicas estatísticas para análise podem ser adotadas complementando e comparando os resultados auferidos. Por fim, um estudo longitudinal seria uma alternativa aos vieses de subjetividade que podem surgir da avaliação isolada de comportamentos.

Referências

AJZEN, I. The Theory of Planned Behavior. **Organizational Behavior and Human Decision Processes**, Estados Unidos da América, v. 50, n. 2, 179-211, 1991.

- ALMEIDA, F. M.; VALADARES, J. L.; SEDIYAMA, G. A. S. A contribuição do empreendedorismo para o crescimento econômico dos estados brasileiros. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, São Paulo, v. 6, n. 3, p. 466-494, 2017.
- ARMOND, A. C.; NASSIF, V. M. J. A liderança como elemento do comportamento empreendedor: um estudo exploratório. **RAM - Revista de Administração Mackenzie**, São Paulo, v. 10, n. 5, p. 77-106, 2009.
- AVOLIO, B. J.; WALUMBWA, F. O.; WEBER, T. J. Leadership: Current theories, research, and future directions. **Annual Review of Psychology**, San Mateo, v. 60, p. 421-449, 2009.
- BARBOSA, F. M.; GAMBI, L. N.; GEROLAMO, M. C. Liderança e gestão da qualidade – um estudo correlacional entre estilos de liderança e princípios da gestão da qualidade. **Revista Gest. Prod.**, São Carlos, v. 24, n. 3, p. 438-449, 2017.
- BASS, B. M. Two decades of research and development in transformational leadership. **European Journal of Work and Organizational Psychology**, Holanda, v. 8, n. 1, p. 9-32, 2010.
- BASS, B. M.; RIGGIO, R. E. **Transformational Leadership**. 2 ed. New York: Psychology Press, 2006.
- BERGAMINI, C. W. Liderança: administração do sentido. **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 34, n. 3, p. 102-114, 2009. Disponível em <https://www.scielo.br/pdf/rae/v34n3/a09v34n3.pdf>. Acesso em 23 mar. 2021.
- BORGES, A. F.; VOLTA, C. L. C. C.; BRITO, M. J.; LIMA, J. B. A construção de práticas empreendedoras em empresas familiares: Um estudo no setor de cachaça artesanal. **Contextus – Revista Contemporânea de Economia e Gestão**, Fortaleza, v. 19, n. 4, p. 042-059, 2021.
- CAVALHEIRO, G. M.; KRÜGER, C.; ZONATTO, V. C. S.; KACZAM, F.; SILVA, L. I. Intenção empreendedora e motivação para aprender em graduandos do Curso de Ciências Contábeis da UFSM. In: XXIII SEMEAD, **Anais [...]**, São Paulo, Brasil, 23, 2020. Disponível em: <https://login.semead.com.br/23semead/anais/arquivos/923.pdf?> Acesso em: 15 mar. 2021
- COHEN, J. **Statistical power analysis for the behavioral sciences**. 2nd ed. Hillsdale: Erlbaum, 1988. Disponível em: <http://www.utstat.toronto.edu/~brunner/oldclass/378f16/readings/CohenPower.pdf>. Acesso em: 23 mar. 2021.
- DOUGLAS, E. J.; SHEPHERD, D. A.; VENUGOPAL, V. A multi-motivational general model of entrepreneurial intention. **Journal of Business Venturing**, Estados Unidos da América, v. 36, n. 4, p. 106107, 2021.
- DONBESUUR, F.; BOSO, N.; HULTMAN, M. The effect of entrepreneurial orientation on new venture performance: Contingency roles of entrepreneurial actions. **Journal of Business Research**, Estados Unidos da América, v. 118, p. 150-161, 2020.
- FISHBEIN, M.; AJZEN, I. **Belief, attitude, intention and behavior: an introduction to theory and research**. Reading, MA: Addison-Wesley, 1975. Disponível em: <https://people.umass.edu/aizen/f&a1975.html>. Acesso em: 20 mar. 2021.

FONSECA, A. M. O.; PORTO, J. B. Validação fatorial de escala de atitudes frente a estilos de liderança. **Revista Avaliação Psicológica**, Campinas, v. 12, n. 2, p. 157-166, 2013. Disponível em: http://pepsic.bvsalud.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1677-04712013000200007&l-ng=pt&tlng=pt. Acesso em: 15 mar. 2021

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

GIEURE, C.; BENAVIDES-ESPINOSA, M. D. M.; ROIG-DOBÓN, S. The entrepreneurial process: the link between intentions and behavior. **Journal of Business Research**, Estados Unidos da América, v. 112, n. 1, p. 541-548, 2020.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

HAIR JR., J. F.; BLACK, W. C.; BABIN, B. J.; ANDERSON, R. E.; TATHAM, R. L. **Análise multivariada de dados**. Tradução de Adonai Schlup Sant'Anna. 6. ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.

HAIR JR., J. F. P.; HULT, G. T. M.; RINGLE, C. M.; RSTEDT, M. S. **A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLSSEM)**. Sage Publications: Thousand Oaks, California, 2014.

HORA, H. R. M.; MONTEIRO, G. T. R.; ARICA, J. Confiabilidade em questionários para qualidade: um estudo com o coeficiente de Alpha de Cronbach. **Revista Produto & Produção**, Porto Alegre, v. 11, n. 2, p. 85-103, 2010.

JENNINGS, J. E.; BRUSH, C. G. Research on women entrepreneurs: challenges to (and from) the broader entrepreneurship literature? **The Academy of Management Annals**, Estados Unidos da América, v. 7, n. 1, p. 663-715, 2013.

KAUTONEN, T.; VAN GELDEREN, M.; FINK, M. Robustness of the theory of planned behavior in predicting entrepreneurial intentions and actions. **Entrepreneurship Theory and Practice**, Estados Unidos da América, v. 39, n. 3, p. 655-674, 2015.

KRÜGER, C.; BÜRGER, R. E.; MINELLO, I. F. O papel moderador da educação empreendedora diante da intenção empreendedora. **Revista Economia & Gestão**, Minas Gerais, v. 19, n. 52, p. 61-81, jan./abril, 2019.

KRÜGER, C.; MINELLO, I. F. Structural model of employee behavior measurement. **Revista de Negócios**, Blumenau, v. 24, n. 1, p. 35-56, January, 2019.

LEE, L.; WONG, P. K.; FOO, M. D.; LEUNG, A. Entrepreneurial intentions: the influence of organizational and individual factors. **Journal of Business Venturing**, Estados Unidos da América, v. 26, p. 124-136, 2011.

LIMA, E.; LOPES; R. M. A.; NASSIF, V. M. J.; SILVA, D. Ser seu Próprio Patrão? Aperfeiçoando-se a educação superior em empreendedorismo. **Revista de Administração Contemporânea**, Maringá, v. 19, n. 4, p. 419-439, 2015.

LIÑÁN, F.; CHEN, Y. W. Development and cross-cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions. **Entrepreneurship theory and practice**, Estados Unidos da América, v. 33, n. 3, p. 593-617, 2009.

LOPES, L. F. D.; *et al.* Analysis of Well-Being and Anxiety among University Students. **Int. J. Environ. Res. Public Health**, Suíça, v. 17, n. 3874, p. 1-23. 2020.

MARTINS, F. S.; SANTOS, E. B. A.; SILVEIRA, A. Intenção Empreendedora: Categorização, Classificação de Construtos e Proposição de Modelo. **BBR. Brazilian Business Review**, Vitória, v. 16, n. 1, p. 46-62, 2019.

MINELLO, I. F.; BÜRGER, R. E.; KRÜGER, C. Características Comportamentais Empreendedoras: um estudo com acadêmicos de administração de uma universidade brasileira. **Rev. Adm. UFSM**, Santa Maria, v. 10, Edição Especial, p. 72-91, 2017.

MOUTINHO, K.; ROAZZI, A. As teorias de ação racional e de ação planejada: relações entre intenções e comportamentos. **Revista Avaliação Psicológica**, Campinas, v. 9, n. 2, p. 279-287, 2010. Disponível em http://pepsic.bvsalud.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1677-04712010000200012&lng=pt&tlng=pt. Acesso em 23 mar. 2021

NABI, G.; WALMSLEY, A.; LIÑÁN, F.; AKHTAR, I.; NEAME, C. Does entrepreneurship education in the first year of higher education develop entrepreneurial intentions? The role of learning and inspiration. **Studies in Higher Education**, Reino Unido, v. 43, n. 3, p. 452-467, 2018.

NORTHOUSE, P. G. **Introduction to leadership: concepts and practice**. 4. ed. Califórnia: Sage Publications, 2017.

PODSAKOFF, P. M.; MACKENZIE, S. B.; MOORMAN, R. H.; FETTER, R. Transformational leader behaviors and their effects on followers' trust in leader, satisfaction, and organizational citizenship behaviors. **The Leadership Quarterly**, Estados Unidos da América, v. 1, n. 2, p. 107-142, 1990.

RINGLE, C. M.; WENDE, S.; BECKER, J. M. **SmartPLS 3**. Bönningstedt: SmartPLS. 2015. Disponível em <http://www.smartpls.com/>. Acesso em 22 mar. 2021.

SANTOS, E. A.; ALMEIDA, L. B. Seguir ou não carreira na área de contabilidade: um estudo sob o enfoque da Teoria do Comportamento Planejado. **Revista de Contabilidade e Finanças da USP**, São Paulo, v. 29, n. 76, p. 114-128, 2018.

SANTOS, E. A.; MOURA, I. V.; ALMEIDA, L. B. Intenção dos Alunos em seguir carreira na Área de Contabilidade sob a Perspectiva da teoria do Comportamento Planejado. **REPeC – Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade**, Brasília, v. 12, n. 1, p. 66-82, jan./mar., 2018.

SAMPIERI, R. H.; COLLADO, C. F.; LUCIO, M. del P. B. **Metodologia de Pesquisa**. 5. ed. Porto Alegre: Penso, 2013.

SCHAEFER, R.; MINELLO, I. F. Mentalidade empreendedora: o modo de pensar do indivíduo empreendedor. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, São Paulo, v. 6, n. 3, p. 495-524, set./dez., 2017.

SILUK, J. C. M., GARLET, T. B., MARCUZZO, R., MICHELIN, C. F.; MINELLO, I. F. Technology-based entrepreneurship in South Brazil. **Revista de Administração da UFSM**, Santa Maria, v. 11, n. 2, p. 471-488, 2018.

SILVA, L. M.; KRÜGER, C.; MINELLO, I. F.; GHILARDI, W. J. Empregado ou Empresário? A Intenção Empreendedora de Alunos de Graduação em Ciências Contábeis. **Saber Humano: Revista Científica da Faculdade Antônio Meneghetti**, Restinga Seca, v. 9, p. 77-109, 2019.

SOUZA, B. R.; *et al.* Atitudes empreendedoras e o mercado profissional. **Revista Expressão**, Curitiba, v. 5, p. 1-23, 2013.

VAN GELDEREN, M.; KAUTONEN, T.; WINCENT, J.; BINIARI, M. Implementation intentions in the entrepreneurial process: concept, empirical findings, and research agenda. **Small Business Economics**, Holanda, v. 51, p. 923–941, 2018.