

100% ON-LINE

A Contabilidade e as
Novas Tecnologias

10º Congresso UFSC de Controladoria e Finanças
10º Congresso UFSC de Iniciação Científica em Contabilidade
3º UFSC International Accounting Congress

7 a 9 de setembro



Fatores determinantes das intenções empreendedoras dos acadêmicos da área de Negócios: um estudo sob o enfoque da Teoria do Comportamento Planejado.

Rafaela Sousa

Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC)

E-mail: Rafaela_Sousa_1998@hotmail.com

Rogério João Lunkes

Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC)

E-mail: rogeriolunkes@hotmail.com

Januário José Monteiro

Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC)

E-mail: januariomonteiriomonteiro@gmail.com

Resumo

O estudo teve por objetivo investigar as intenções empreendedoras dos acadêmicos da área de negócios de universidades federais brasileiras. Para realização do estudo foi aplicado um questionário aos acadêmicos dos cursos de Administração, Ciências Contábeis e Economia de universidades federais do Brasil. A amostra final foi de 423 acadêmicos da área de negócios. Para a análise dos dados utilizou-se a técnica de Modelagem de Equações Estruturais (MEE), estimada a partir dos Mínimos Quadrados Parciais (*Partial Least Squares* – PLS) e executada no *software SmartPLS*. Os resultados mostram que a atitude e o controle comportamental percebido influenciam positivamente na intenção dos acadêmicos em se tornarem empreendedores. Já a norma subjetiva não influenciou na intenção empreendedora. A partir da subdivisão da amostra em dois grupos (fases iniciais do curso *versus* fases finais do curso), considerada como moderadora categórica, verificou-se que, para os acadêmicos no início do curso a norma subjetiva influenciou positivamente nas intenções destes se tornarem empreendedores, entretanto para aqueles no final do curso a relação não foi significativa. Desse modo, confirmou-se as diferenças significativas entre os grupos. Ademais, estes achados contribuem para a melhor compreensão da intenção de empreender dos acadêmicos da área de negócios das universidades brasileiras e sugere maior aprimoramento da educação empreendedora, pois o oferecimento de disciplina que instiguem ações empreendedoras pode ser determinante para a expansão dos negócios, geração de empregos e o crescimento da economia.

Palavras chave: Negócios, Educação empreendedora, Teoria do Comportamento Planejado.

Linha Temática: Tecnologias e técnicas de ensino, abordagens normativa, positiva, axiomática, semiótica e histórica

1 Introdução



ORGANIZAÇÃO



APOIO





100% ON-LINE

A Contabilidade e as
Novas Tecnologias

10º Congresso UFSC de Controladoria e Finanças
10º Congresso UFSC de Iniciação Científica em Contabilidade
3º UFSC International Accounting Congress


7 a 9 de setembro



Compreender as questões inerentes a intenção e o comportamento empreendedor é importante para a sociedade, pois ações empreendedoras visam responder as demandas sociais (Landstrom & Harirchi, 2018), contribuindo para o crescimento da economia e a geração de empregos (Audretsch, Keilbach & Lehmann, 2006). Nessa linha, estudos forneceram atenção especial para a educação empreendedora (Tsordia & Papadimitriou, 2015; Talbot, Dorrian & Chapman, 2015; Gieure, Benavides-Espinosa & Roig-Dobón, 2020), como meio de resposta às demandas sociais. Deste modo, é importante ampliar a compreensão sobre como os acadêmicos criam expectativas em relação ao comportamento empreendedor.

A educação empreendedora desperta nos acadêmicos o potencial para se tornarem empreendedores (Küttim, Kallaste, Venesaar & Kiis, 2014). Ações empreendedoras trazem contribuições únicas para a sociedade (Audretsch, Keilbach & Lehmann, 2006). Assim, compreender o perfil dos acadêmicos da área de negócios, futuros gestores de empresas, torna-se pertinente (Jiang et al., 2017; Judge, Warren-Myers & Paladino, 2019). Isto porque a intenção é um dos primeiros passos para a construção de potenciais empreendedores (Lee & Wong, 2004; Gieure, Benavides-Espinosa & Roig-Dobón, 2020).

Para melhor explicar as intenções empreendedoras, neste estudo, adota-se a teoria do comportamento planejado (TCP), uma vez que, prevê que a atitude, a norma subjetiva e o controle comportamental percebido influenciam nas intenções dos indivíduos (Ajzen, 1991). Para Ajzen (1991), o ponto central da Teoria é a intenção do indivíduo, sugerindo que quanto mais forte, maior a probabilidade de ocorrência de determinado comportamento.

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

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

O estudo apresenta importantes contribuições. Primeiro sugere que no contexto brasileiro, as atitudes dos estudantes da área de negócios é um fator determinante da intenção de empreender. Estas evidências são avanços para a literatura sobre educação empreendedora na área de negócios (Tsordia & Papadimitriou, 2015; Miranda, Chamorro-Mera & Rubio, 2017; Doanh & Bernat, 2019; Jena, 2020). Segundo, apresenta-se evidências opostas aos estudos anteriores, pois a norma

subjettiva não foi significativa para preizer a intenção de empreender. Terceiro, o ambiente universitário oferece aos acadêmicos oportunidade (o controle comportamental percebido) que desperta a intenção de empreender. Contribui-se ainda para a literatura inerente a TCP (Ajze, 1991; Küttim et al., 2014; Iwu et al., 2019) ao se evidenciar que, a influência da norma subjettiva na intenção de empreender, é reflexo das relações sociais, assim no início do curso, os acadêmicos estão mais aptos a influências externas, enquanto que no final do curso, o senso de autonomia é maior, por isso, a norma subjettiva não influencia nas intenções de empreender.

De forma prática, a pesquisa sugere maior aprimoramento da educação empreendedora, e que os cursos da área de negócios se atentem às questões empreendedoras. Isto porque a oferta de disciplina que incentive ações empreendedoras, pode ser determinante para a expansão do negócio, em vista da maior geração de empregos e crescimento da economia. Os resultados também chamam a atenção de coordenadores, professores, pesquisadores e demais profissionais.

A presente pesquisa está estruturada por esta introdução, seguido do referencial teórico, metodologia da pesquisa, análise e discussão dos resultados e conclusões.

2 Referencial Teórico

2.1 Empreendedorismo

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

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

Para empreender é necessário assumir riscos calculados e, portanto, fatores pessoais, ambientais e sociológicos contribuem na motivação dos empreendedores (Baggio & Baggio, 2014). No âmbito acadêmico, estudos elucidaram que esses fatores interferem diretamente nas intenções de empreendedor (Rocha, 2012; Alves, Gonçalo, Nunes & Albuquerque, 2016; Crestani, Carvalho & Carraro, 2019; Iwu et al., 2019). Especificamente, o incentivo, a participação em atividades extracurriculares, e o desejo de prosseguir nos estudos influenciam nas intenções dos acadêmicos se tornarem empreendedores (Rocha, 2012). Além disso, o perfil do acadêmico determina seu nível de participação em atividades educacionais de formação em empreendedorismo (Alves et al., 2016). Isso porque os acadêmicos que possuem maior propensão em criar o próprio negócio manifestam a vontade e capacidade de criar projetos empreendedores (Rocha, 2012). Assim, para que o acadêmico se torne empreendedor, é pertinente que o seu nível de confiança em gerir e resolver os problemas de um negócio seja satisfatório (Crestani, Carvalho & Carraro, 2019). Logo o papel da educação é reconhecido como um motivador para tal comportamento (Iwu et al., 2019).

2.2 Comportamento planejado e intenção empreendedora

A teoria do comportamento planejado busca explicar os comportamentos sobre o qual os

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

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

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

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

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

Outro elemento da teoria do comportamento planejado é a norma subjetiva, que de acordo com Fishbein e Ajzen (1975), está relacionada à pressão social percebida pelo indivíduo para manifestar ou não um determinado comportamento. As crenças normativas podem ser suporte de terceiros sobre as decisões dos indivíduos (Ajzen, 1991). Assim, são influências advindas de

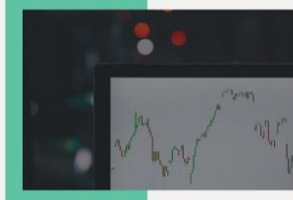
familiares, amigos, entre outras pessoas (Ajzen, 1991). Portanto, as normas subjetivas mais forte significam intenções mais salientes para determinado comportamento (Gieure, Benavides-Espinosa & Roig-Dobón, 2020)

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

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

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

O grau de controle comportamental percebido está associado à facilidade ou dificuldade percebida pelo sujeito para manifestar um determinado comportamento, podendo ser usado como os recursos e oportunidades que facilitam a realização de um determinado comportamento com alta probabilidade de sucesso (Ajze, 1991). Santos, Moura e Almeida (2018) perceberam que o controle comportamental percebido está associado as intenções dos acadêmicos de seguirem carreira na área. Dunn, Hattie e Bowles (2018) verificaram que no ambiente acadêmico, o controle comportamental determina a intenção de maneira significativa. Estudo apresentaram evidências que comprovam relação positiva entre o controle comportamental percebido e a intenção empreendedora (Yurtkoru, Kuşcu & Doğanay, 2014; Mailoor, Pangemanan & Pandowo, 2014; Ambad & Damit, 2016). Yurtkoru, Kuşcu e Doğanay (2014) relataram que para os acadêmicos turcos o controle comportamental percebido é capaz de prever a intenção empreendedora. Os acadêmicos da Indonésia também entendem que o controle comportamental percebido é um fator



100% ON-LINE

A Contabilidade e as
Novas Tecnologias

10º Congresso UFSC de Controladoria e Finanças
10º Congresso UFSC de Iniciação Científica em Contabilidade
3º UFSC International Accounting Congress

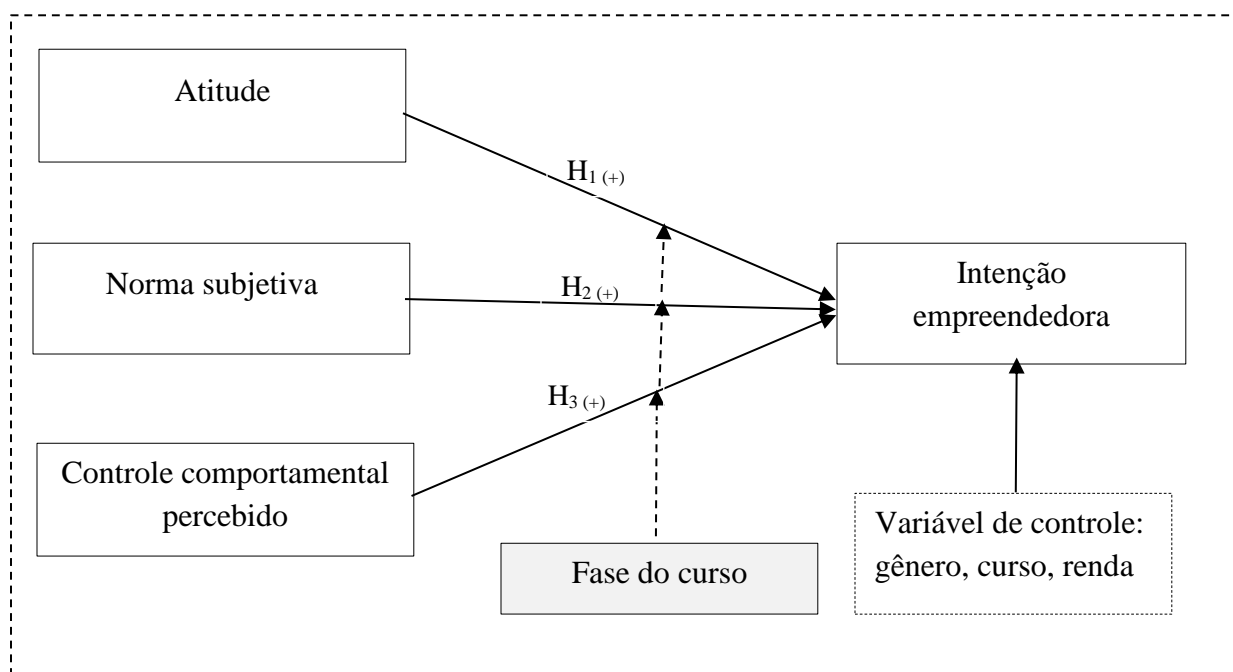
7 a 9 de setembro



que contribuí para a intenção empreendedora (Mailoor, Pangemanan & Pandowo, 2014). Para Ambad e Damit (2016), os acadêmicos da Malásia perceberam que o controle comportamental percebido teve um impacto significativo na intenção empreendedora. Essas evidências sugerem que a educação com ênfase no empreendedorismo oportuniza intenções empreendedoras aos acadêmicos. Assim, formulou-se a seguinte hipótese de pesquisa:

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

Baseado na literatura sobre a teoria do comportamento planejado, apresenta-se a modelo teórico, no qual evidencia-se as hipóteses, conforme Figura 1.



-----> Análise complementar (sem hipótese)

Figura 1: Modelo de Pesquisa.

Fonte: elaborada pelos autores (2020).

3 Metodologia

3.1 População e amostra

A pesquisa classifica-se com descritiva e quantitativa, operacionalizada por meio de uma *survey*. A população compreendeu estudantes dos cursos de administração, ciências contábeis e economia de universidades federais brasileiras. O envio do questionário se deu em duas etapas. Na primeira, a coleta foi efetuada presencialmente entre os dias 04 a 14 de novembro de 2019 e se obteve 137 respostas. Na segunda etapa, foi enviado o questionário via *google form* aos coordenadores dos cursos da área de negócios, solicitando que encaminhassem para seus alunos. Essa etapa ocorreu durante os dias 04 a 23 de maio de 2020, e obteve-se 286 respostas válidas, logo

a amostra final foi de 423 respondentes.

3.2 Mensuração das variáveis

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

A norma subjetiva: Esse construto foi mensurado a partir da escala Likert de 7 pontos baseando em Küttim et al. (2014), com sustentação de acadêmicos da TCP (Paolillo & Estes, 1982; Tan & Laswad, 2006, 2009; Byrne, Willis & Burke, 2012; Mbawuni & Nimako, 2015; Santos & Almeida, 2018). Em uma das assertivas por exemplo, foi solicitado aos acadêmicos indicarem, partir da escala do tipo Likert de 7 pontos, o quanto se importam com a opinião de amigos/colegas.

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

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

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

3.3 Procedimento de análise dos dados.

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

Adicionalmente verificou-se os possíveis vieses à que a amostra está submetida. O viés da não respostas e o viés do método comum. O teste do fator único de Harman apontou pela ausência do viés do método comum (Gomez-Conde, Lunkes & Rosa, 2019). E pelo teste T de comparação das médias, não se verificou diferenças significativas entre os primeiros respondentes em relação ao tardios. O que pressupõe ausência do viés da não resposta. Também foi avaliado o efeito interveniente (moderação categórica) da fase em que os acadêmicos se encontram, porém como



100% ON-LINE

A Contabilidade e as
Novas Tecnologias

10º Congresso UFSC de Controladoria e Finanças
10º Congresso UFSC de Iniciação Científica em Contabilidade
3º UFSC International Accounting Congress

7 a 9 de setembro



análise complementar, dado que não se constituiu hipóteses para tal.

4 Análise dos resultados

4.1 Modelo de mensuração

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

Tabela1.

Modelo de mensuração agregado e segregado.

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

Em vista de averiguar a validade e confiabilidade dos construtos, tanto do modelo geral, para atender às hipóteses da pesquisa, quanto dos subgrupos em vista da análise de sensibilidade, apresentou-se o modelo de mensuração tanto de forma agregada quanto desagregada. Em termos gerais, tanto no modelo geral quanto no segregado em grupos os construtos apresentaram-se confiáveis, pois a AC foi superior ao limiar de 0,70 (Hair Jr. et al., 2016). Em relação a validade convergente, ficou confirmado que os construtos são válidos, uma vez que, a AVE foi superior ao



100% ON-LINE

A Contabilidade e as
Novas Tecnologias

10º Congresso UFSC de Controladoria e Finanças
10º Congresso UFSC de Iniciação Científica em Contabilidade
3º UFSC International Accounting Congress

7 a 9 de setembro



limiar de 0,50, em todos os casos (Hair Jr et al., 2016). Verificou-se também a confirmação da validade discriminante, mediante critério Fornell e Larcker, o que aponta pela distinção entre os itens nos construtos (Hair Jr et al., 2016).

Complementarmente, identificou-se ausência de multicolinearidade, pois o VIF de interno e externo foram inferiores a 5. O modelo mostra-se de grande explicação, pois o R^2 é equivalente a 70 %, ou seja, a Atitude, Norma subjetiva e o Controle Comportamental Percebido explicam em 70% das intenções de empreender dos acadêmicos da área de negócios. O Q^2 demonstrou acurácia do modelo, visto que, se mostrou representativo 50%.

4.2 Modelo estrutural

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

Tabela 2.

Relações entre os construtos

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

Nota: **p<0.05; ***p<0.01.

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

A H_2 , previa que a norma subjetiva influencia positivamente na intenção do acadêmico de se tornar empreendedor. Os resultados estatísticos rejeitam esta hipótese, pois verificou-se que norma subjetiva além de ser negativa ela não influenciou na intenção dos acadêmicos de se tornarem empreendedores ($\beta = -0,001$, $p = 0,958$). Fishbein e Ajzen (1975) afirmam que a norma subjetiva está ligada à influência social percebida pelos indivíduos, referente a realização de determinado comportamento. Portanto, infere-se que, os acadêmicos ou recebem baixa influência externa ou dão pouca importância a outras opiniões.

A terceira hipótese propôs que o controle comportamental percebido influencia positivamente na intenção dos acadêmicos de se tornar empreendedor. Os achados apresentaram evidências que permitem não rejeitar a H_3 , pois o controle comportamental percebido influenciou positivamente na intenção dos acadêmicos de se tornar empreendedor, ao nível de significância de 1% ($\beta = 0,410$; $p < 0,01$). Denota-se que o controle comportamental percebido, segundo (Ajze,



1991), reflete a facilidade ou dificuldade que um indivíduo acredita possuir para realizar um comportamento, e por isso influencia na intenção dos acadêmicos de se tornarem empreendedores.

4.3 Análise de sensibilidade

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

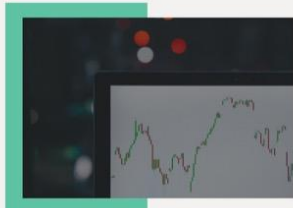
Tabela 3.

Teste de mensuração da invariância (MICOM)

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

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

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

**Tabela 4.**

Permutação e análise multigrupo entre os construtos

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

Nota: AT=Atitude; NS=Norma subjetiva; CCP=Controle comportamental percebido; IE= Intenção empreendedora
P-Henseler <0.05 ou > 0,95*
Permutation test $p < 0,05^*$

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

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

Tabela 5.

Variáveis de controle.

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

Nota: AT=Atitude; NS=Norma subjetiva; CCP=Controle comportamental percebido; IE= Intenção empreendedora
** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$.

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

Em relação ao curso, verificou-se que tanto a atitude quanto o controle comportamental



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

5 Discussão

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

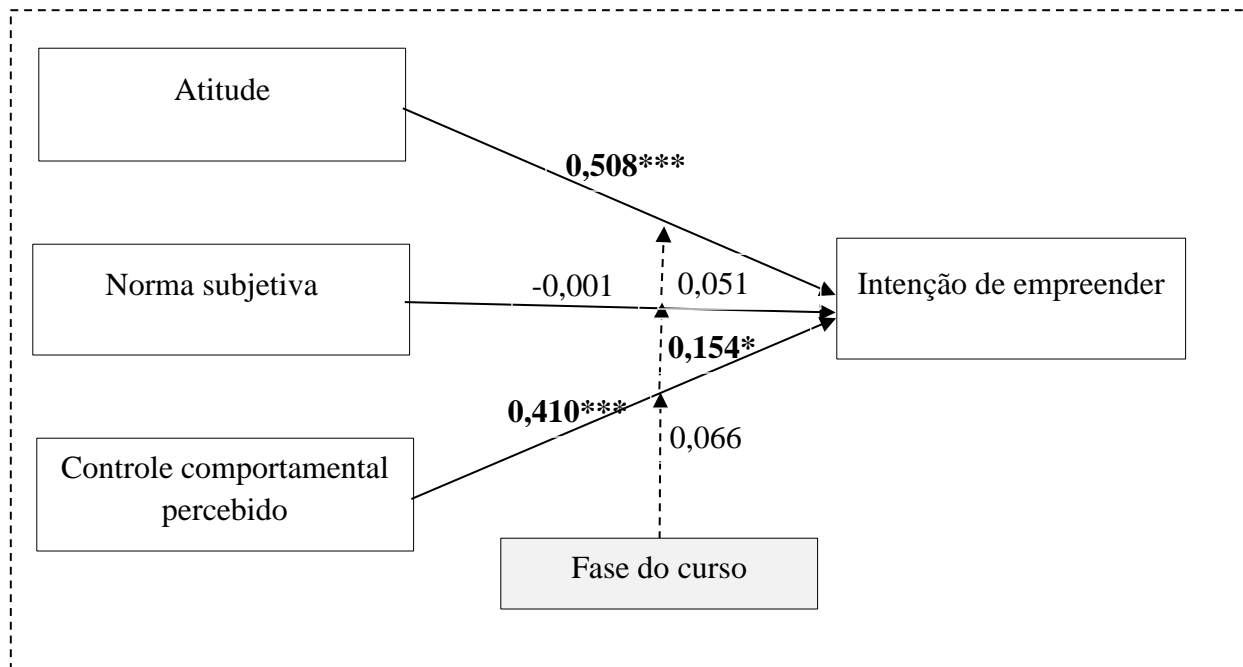


Figura 2- Síntese dos resultados

Os resultados da pesquisa confirmam a hipótese H₁. Isto pode ser explicado porque os acadêmicos da área de negócios perceberam que ser empreendedor implica em obter mais vantagens do que desvantagens (Küttim et al., 2014). Assim, tanto no início do curso, quanto no final, os acadêmicos apresentam atitudes congruentes à intenção de se tornarem empreendedores. Isto deve-se ao fato de considerarem o empreendedorismo uma carreira promissora. Evidências similares também foram observadas com acadêmicos vietnamitas (Doanh e Bernat (2019), espanhóis (Miranda, Chamorro-Mera e Rubio (2017), e gregos (Tsordia e Papadimitriou (2015) da área de negócios. O que sugere também que a atitude entre os elementos da Teoria do Comportamento Planejado é um forte determinante da intenção e do comportamento empreendedor. Isso porque a carreira de empreendedor implica em grande satisfação para os acadêmicos (Küttim et al., 2014), e requer atitudes e autonomia dos indivíduos. Esses achados

corroboram com Hoppe et al. (2012), por indicarem que a atitude influencia significativamente na intenção. Essa percepção do impacto positivo e significativo da atitude nas intenções empreendedoras é unânime para os homens e para as mulheres, para acadêmicos da área de contabilidade, administração e economia, independentemente da faixa renda.

A H₂ foi rejeitada, tendo em vista que os acadêmicos dão pouca importância para opiniões de amigos/colegas e de outras pessoas em geral (Küttim et al., 2014). Percebe-se que essas opiniões não exercem influência suficiente na personalidade da maioria dos acadêmicos, por isso não interferem na intenção destes se tornarem empreendedores. Esses achados não estão alinhados aos estudos anteriores já que estes concluíram que a norma subjetiva influencia na intenção (ex.: Talbot, Dorrian & Chapman, 2015; Jiang et al., 2017; Judge, Warren-Myers & Paladino, 2019). A cultura dos países no qual as pesquisas anteriores foram desenvolvidas pode ser uma das razões pelas quais os achados desta pesquisa foram diferentes. Por exemplo, Astuti e Martdianty (2012) comprovaram que para os estudantes da Indonésia, a norma subjetiva é a mais forte na previsão de intenções empreendedora. O mesmo ocorreu com estudantes do Vietnã e das Filipinas (Tung et al., 2020).

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

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

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



100% ON-LINE

A Contabilidade e as
Novas Tecnologias

10º Congresso UFSC de Controladoria e Finanças
10º Congresso UFSC de Iniciação Científica em Contabilidade
3º UFSC International Accounting Congress

7 a 9 de setembro



6 Conclusões

O estudo teve por objetivo investigar as intenções empreendedoras dos acadêmicos da área de negócios de universidades federais brasileiras. Para tanto, o estudo foi aplicado nos cursos de administração, economia e ciências contábeis das universidades federais brasileiras.

Os resultados da pesquisa apresentaram evidências de que a atitude influencia positivamente na intenção dos acadêmicos se tornarem empreendedores, o que confirma a H_1 . Já a H_2 foi rejeitada visto que a norma subjetiva não influenciou na intenção, ou seja, a opinião externa não influencia na intenção dos acadêmicos de empreender. Em relação ao controle comportamental percebido, observou-se um resultado positivo e significativo, que leva a confirmar a H_3 .

A pesquisa sugere que a formação dos acadêmicos da área de negócios intensifica a intenção de empreendedor. O estudo gera implicações teóricas quanto a literatura sobre educação empreendedora na área de negócios ao juntar-se às pesquisas de Tsordia e Papadimitriou (2015), Miranda, Chamorro-Mera e Rubio (2017), Doanh e Bernat (2019), Jena (2020), Yurtkoru, Kuşçu e Doğanay (2014) Mailloor, Pangemanan e Pandowo (2014) e Ambad e Damit (2016) e, considerar que a atitude e o controle comportamental percebido influenciam positivamente na intenção dos estudantes de se tornarem empreendedores. Curiosamente, para os acadêmicos em fase final do curso a norma subjetiva não influenciou na intenção, visto que os estudantes não levam em consideração a opinião de amigos e outros, isso pode trazer novas insights para futuros estudos além de contribuir para a literatura referente a TCP (Ajze, 1991; Küttim et al., 2014; Iwu et al., 2019).

Gera-se também implicações práticas, ao considerar que, através dos resultados apresentados os coordenadores dos cursos da área de negócios podem assegurar de que os acadêmicos dessa área possuem a intenção de se tornarem empreendedores. Além do estímulo para a melhoria do ensino de empreendedorismo dentro da universidade, dado que, desenvolver a intenção empreendedora nos estudantes contribui, entre outros, para a alavancagem da economia com os empregos que esses profissionais passam a gerar.

Este estudo apresenta limitações, uma delas diz respeito a amostra que é composta por estudantes universitários. As intenções podem prever comportamentos futuros, mas a percepção dos acadêmicos pode mudar depois de adquirirem experiência profissional ou de tentarem empreender. Por consequente, sugere-se que futura pesquisa seja realizada com indivíduos formados e que já possuam vida profissional. O estudo adota as sugestões de Küttim et al. (2014), que apresentam como mensuração da norma subjetiva três elementos, do qual essa pesquisa considerou apenas dois, uma vez que a carga fatorial esteve a baixo do limiar. Desse modo, pesquisas futuras podem adotar a influência de parentes e outros membros da família como uma terceira variável, a fim de entender como a mesma interfere na intenção de empreender dos acadêmicos.

Outra limitação trata-se do método, estudos futuros podem adotar outras técnicas como pesquisa qualitativa para compreender de forma mais aprofunda as intenções dos acadêmicos e de profissionais já formados. Uma das técnicas qualitativas, pode ser a FsQCA, já que nela pode-se verificar as configurações que se complementam para prever alta intenção empreendedora.

Referências



ORGANIZAÇÃO



APOIO





100% ON-LINE

A Contabilidade e as
Novas Tecnologias

10º Congresso UFSC de Controladoria e Finanças
10º Congresso UFSC de Iniciação Científica em Contabilidade
3º UFSC International Accounting Congress


7 a 9 de setembro



- Ahmed, K., Alam, K., & Alam, M. (1997). An empirical study of factors affecting accounting students' career choice in New Zealand. *Accounting Education: An International Journal*, 6(4), 325-35.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 179-211.
- Alves, A. C., Gonçalves, L. M. B., Nunes, V. V. T., & Albuquerque, L. S. (2016). O perfil empreendedor do estudante do curso de ciências contábeis da UEPB. *Polêm! Ca*, 16(2), 017-039.
- Ambad, S. N. A., & Damit, D. H. D. A. (2016). Determinants of entrepreneurial intention among undergraduate students in Malaysia. *Procedia Economics and Finance*, 37, 108-114.
- Astuti, R. D., & Martdianty, F. (2012). Students' entrepreneurial intentions by using theory of planned behavior: The case in Indonesia. *The South East Asian Journal of Management*, 6(2), 100-143.
- Audretsch, D. B., Keilbach, M. C., & Lehmann, E. E. (2006). *Entrepreneurship and economic growth*. Oxford University Press.
- Azevedo, R. F. L., & Sugahara, S. (2012). The factors influencing accounting students' career intention to become an accounting professional in Brazil. *International Journal of Arts and Commerce*, 1(3), 1-18.
- Baggio, A. F., & Baggio, D. K. (2014). Empreendedorismo: Conceitos e definições. *Revista de empreendedorismo, inovação e tecnologia*, 1(1), 25-38.
- Baron, R. A., & Shane, S. A. (2007). *Empreendedorismo: uma visão do processo*. Cengage Learning.
- Byrne, M., & Willis, P. (2005). Irish secondary students perceptions of the work of an accountant and the accounting profession. *Accounting Education, Taylor and Francis Journals*, 14(4), 367-381.
- Byrne, M., Willis, P., & Burke, J. (2012). Influences on school leavers' career decisions—Implications for the accounting profession. *The International Journal of Management Education*, 10(2), 101-111.
- Calvo-Mora, A., Navarro-García, A., Rey-Moreno, M., & Periañez-Cristobal, R. (2016). Excellence management practices, knowledge management and key business results in large organisations and SMEs: A multi-group analysis. *European Management Journal*, 34(6), 661-673.
- Crestani, J. D. S., Carvalho, C., & Carraro, W. B. W. H. (2019). Empreendedorismo na universidade: perfil e potencial empreendedor dos alunos de Ciências Contábeis. *Revista Expectativa*, 18(1), 44-70.
- Doanh, D. C., & Bernat, T. (2019). Entrepreneurial self-efficacy and intention among Vietnamese students: A meta-analytic path analysis based on the theory of planned behavior. *Procedia Computer Science*, 159, 2447-2460.
- Dunn, R., Hattie, J., & Bowles, T. (2018). Using the Theory of Planned Behavior to explore teachers' intentions to engage in ongoing teacher professional learning. *Studies in Educational Evaluation*, 59, 288-294.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). Belief, attitude, intention and behavior: An introduction to theory and research. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Gioure, C., del Mar Benavides-Espinosa, M., & Roig-Dobón, S. (2020). The entrepreneurial



100% ON-LINE

A Contabilidade e as
Novas Tecnologias

10º Congresso UFSC de Controladoria e Finanças
10º Congresso UFSC de Iniciação Científica em Contabilidade
3º UFSC International Accounting Congress


7 a 9 de setembro



- process: The link between intentions and behavior. *Journal of Business Research*.
- Gomez-Conde, J., Lunkes, R. J., & Rosa, F. S. (2019). Environmental innovation practices and operational performance. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*.
- Gul, F., Andrew, B., Leong, S., & Ismail, Z. (1989). Factors influencing choice of discipline of study – accountancy, engineering, law and medicine. *Accounting and Finance*, 29(2), 98-101.
- Fayolle, A., & Liñán, F. (2014). The future of research on entrepreneurial intentions. *Journal of business research*, 67(5), 663-666.
- Hair Jr, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C., & Sarstedt, M. (2016). *A primer on partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM)*. Sage publications.
- Hoppe, A., De Barcellos, M. D., Vieira, L. M., & De Matos, C. A. (2012). Comportamento do consumidor de produtos orgânicos: uma aplicação da teoria do comportamento planejado. *Revista Base (Administração e Contabilidade) da UNISINOS*, 9(2), 174-188.
- Iwu, C. G., Opute, P. A., Nchu, R., Eresia-Eke, C., Tengeh, R. K., Jaiyeoba, O., & Aliyu, O. A. (2019). Entrepreneurship education, curriculum and lecturer-competency as antecedents of student entrepreneurial intention. *The International Journal of Management Education*, 100295.
- Jena, R. K. (2020). Measuring the impact of business management Student's attitude towards entrepreneurship education on entrepreneurial intention: A case study. *Computers in Human Behavior*, 107, 106275.
- Jiang, K., Ling, F., Feng, Z., Wang, K., & Shao, C. (2017). Why do drivers continue driving while fatigued? An application of the theory of planned behaviour. *Transportation Research Part A: Policy and Practice*, 98, 141-149.
- Judge, M., Warren-Myers, G., & Paladino, A. (2019). Using the theory of planned behaviour to predict intentions to purchase sustainable housing. *Journal of cleaner production*, 215, 259-267.
- Karakaya, F., Quigley, C., & Bingham, F. (2011). A cross-national investigation of student intentions to pursue a sales career. *Journal of Marketing Education*, 33(1), 18-27.
- Kim, K., Reicks, M., & Sjoberg, S. (2003). Applying the theory of planned behavior to predict dairy product consumption by older adults. *Journal of Nutrition Education and Behavior*, 35(6), 294-301.
- Küttim, M., Kallaste, M., Venesaar, U., & Kiis, A. (2014). Entrepreneurship education at university level and students' entrepreneurial intentions. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 110, 658-668.
- Landström, H., & Harirchi, G. (2018). The social structure of entrepreneurship as a scientific field. *Research Policy*, 47(3), 650-662.
- Mailoor, D. J., Pangemanan, S., & Pandowo, M. (2014). Entrepreneurship Proclivity: An Explanatory Study on Students Entrepreneurial Intentions By Using Theory Of Planned Behaviour. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 2(1).
- Mbawuni, J., & Nimako, G. (2015). Modelling Job-related and Personality Predictors of Intention to Pursue Accounting Careers among Undergraduate Students in Ghana. *World Journal of Education*, 5(1), 65-81.
- Mendes Filho, L., de Oliveira Batista, J., Cacho, A. D. N. B., & Soares, A. L. V. (2017). Aplicativos Móveis e Turismo: Um Estudo Quantitativo Aplicando a Teoria do Comportamento Planejado. *Rosa dos Ventos – Turismo e Hospitalidade*, 9(2), 179-199.
- Miranda, F. J., Chamorro-Mera, A., & Rubio, S. (2017). Academic entrepreneurship in Spanish universities: An analysis of the determinants of entrepreneurial intention. *European research on*



100% ON-LINE

A Contabilidade e as
Novas Tecnologias

10º Congresso UFSC de Controladoria e Finanças
10º Congresso UFSC de Iniciação Científica em Contabilidade
3º UFSC International Accounting Congress

7 a 9 de setembro



- management and business economics*, 23(2), 113-122.
- Palat, B., & Delhomme, P. (2012). What factors can predict why drivers go through yellow traffic lights? An approach based on an extended theory of planned behavior. *Safety science*, 50(3), 408-417.
- Paolillo, J., & Estes, R. (1982). An empirical analysis of career choice factors among accountants, attorneys, engineers, and physicians. *The Accounting Review*, 57(4), 785-793.
- Pawlak, R., Malinauskas, B., & Rivera, D. (2009). Predicting intentions to eat a healthful diet by college baseball players: applying the theory of planned behavior. *Journal of nutrition education and behavior*, 41(5), 334-339.
- Rocha, A. (2012). *Educação para o empreendedorismo: intenções empreendedoras dos estudantes do ensino secundário* (Master's thesis).
- Santos, E. A. D., & Almeida, L. B. D. (2018). To pursue a career in accounting or not: a study based on the Theory of Planned Behavior. *Revista Contabilidade & Finanças*, 29(76), 114-128.
- Santos, E. A. D., Moura, I. V., & Almeida, L. B. D. (2018). Intenção dos Alunos em seguir carreira na área de Contabilidade sob a Perspectiva da Teoria do Comportamento Planejado. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC)*, 12(1), 63-78.
- Secundo, G., Rippa, P., & Cerchione, R. (2020). Digital Academic Entrepreneurship: A structured literature review and avenue for a research agenda. *Technological Forecasting and Social Change*, 157, 120118.
- Sousa, A. M. R., Neto, A. R., & Fontenele, R. E. S. (2013). Determinantes da intenção da escolha do ensino superior privado: uma perspectiva da teoria do comportamento planejado. *Revista Eletrônica de Ciência Administrativa*, 12(3), 367-378.
- Talbot, A. L., Dorrian, J., & Chapman, J. (2015). Using the Theory of Planned Behaviour to examine enrolled nursing students' intention to care for patients with alcohol dependence: A survey study. *Nurse education today*, 35(11), 1054-1061.
- Tan, L. M., & Laswad, F. (2006). Students beliefs, attitudes and intentions to major in accounting. *Accounting Education: An International Journal*, 15(2), 167-187.
- Tsordia, C., & Papadimitriou, D. (2015). The role of theory of planned behavior on entrepreneurial intention of Greek business students. *International Journal of Synergy and Research*, 4(1).
- Tung, D. T., Hung, N. T., Phuong, N. T. C., Loan, N. T. T., & Chong, S. C. (2020). Enterprise development from students: The case of universities in Vietnam and the Philippines. *The International Journal of Management Education*, 18(1), 100333.
- Yurtkoru, E. S., Kuşcu, Z. K., & Doğanay, A. (2014). Exploring the antecedents of entrepreneurial intention on Turkish university students. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 150, 841-850.