



INTENÇÃO EMPREENDEDORA, COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR INICIAL E TEORIA SOCIOCOGNITIVA DO DESENVOLVIMENTO DE CARREIRA

Vanessa Nunes de Souza Alencar Vasconcelos¹

Amélia Silveira²

Cristiane Drebes Pedron³

Diego César Terra de Andrade⁴

RESUMO

Objetivo: O objetivo deste estudo foi analisar, a partir da Teoria Sociocognitiva do Desenvolvimento de Carreira, como os fatores que explicam a intenção empreendedora de estudantes universitários de uma IES brasileira podem influenciar o desenvolvimento do comportamento empreendedor inicial, considerando a variável recessão econômica.

Método: Esta pesquisa é caracterizada como descritiva e foram adotados procedimentos estatísticos de Análise Fatorial Confirmatória e de Modelagem de Equações Estruturais para validação do modelo conceitual proposto. Foram analisados 498 questionários, respondidos por estudantes universitários de uma instituição de Ensino Superior de uma capital do Nordeste brasileiro.

Resultados: Dentre os principais resultados verifica-se a inferência de que estudantes universitários desenvolvem o comportamento empreendedor individual à medida em que a intenção empreendedora aumenta. Ademais, destaca-se que a variável contexto econômico recessão tem impacto direto e positivo no interesse empreendedor, na intenção empreendedora e no comportamento empreendedor inicial dos estudantes universitários.

Contribuições teóricas/metodológicas: Dentre as contribuições teóricas salienta-se a comprovação de que a Teoria Sociocognitiva do Desenvolvimento de Carreira é apropriada e aderente aos estudos de intenção empreendedora. Já a confirmação do modelo teórico adotado torna ainda mais relevante os achados do trabalho, uma vez que esse *gap* foi identificado em estudos anteriores.

Palavras-chave: Intenção Empreendedora; Comportamento Empreendedor Inicial; Teoria Sociocognitiva do Desenvolvimento de Carreira.

Received on: 11/06/2019 / Approved on: 18/08/2019

Responsible editor: Profa. Dra. Vânia Maria Nassif

Doi: <http://dx.doi.org/10.14211/regepe.v9i1.1491>

¹UNINOVE, São Paulo (Brasil). E-mail: vanessalencar@hotmail.com Orcid id: <https://orcid.org/0000-0001-6654-6709>

²Universidade de São Paulo, USP - São Paulo (Brasil). E-mail: ameliasilveira@gmail.com Orcid id: <https://orcid.org/0000-0002-0321-8174>

³Instituto Superior de Economia e Gestão – ISEG, (Portugal). E-mail: cdpedron@gmail.com Orcid id: <https://orcid.org/0000-0002-9920-3830>

⁴Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia – Sul, Minas Gerais (Brasil). E-mail: contato@diegoterra.com.br Orcid id: <https://orcid.org/0000-0002-2479-0057>



ENTREPRENEURIAL INTENTION, INITIAL ENTREPRENEURIAL BEHAVIOR AND SOCIAL COGNITIVE CAREER THEORY

ABSTRACT

Objective: The objective of this study was to analyze the factors explaining Brazilian undergraduate students entrepreneurial intention and its influence on the initial entrepreneurial behavior development by applying social cognitive career theory (SCCT) considering the recession economic variable.

Method: The research is a descriptive study adopting Confirmatory Factor Analysis and Structural Equations Modeling as statistical procedures for validation of the conceptual model proposed. 498 questionnaires, answered by students from a University established in the Northeast of Brazil, were analyzed.

Results: Among the main results, it is highlighted the inference that university students develop individual entrepreneurial behavior as the entrepreneurial intention increases. In addition, it is highlighted that the variable economic recession context has a direct and positive impact on the entrepreneurial interest, entrepreneurial intention and the initial entrepreneurial behavior of university student.

Theoretical contributions: Among the theoretical contributions, it was proved that the cognitive career theory is appropriate and adheres to the entrepreneurial intention research.

Practical contributions: As a practical contribution, it is expected that this work will be used by university managers to create an entrepreneurial learning environment focused on the skills and competencies needed to enter the market and face the challenges of the current environment.

Keywords: Entrepreneurial intention. Initial entrepreneurial behavior. Social Cognitive Career Theory.



INTENCIÓN EMPRESARIAL, COMPORTAMIENTO EMPRESARIAL INICIAL Y TEORÍA DE LA CARRERA COGNITIVA SOCIAL

RESUMEN

Objetivo: El objetivo del estudio fue analizar, a partir de los postulados de la Teoría Socio-Cognitiva del Desarrollo de Carrera, cómo los factores que explican la intención empresarial de los estudiantes universitarios de una institución de educación superior brasileña pueden influir en el desarrollo del comportamiento empresarial inicial, considerando la recesión variable. desarrollo economico

Método: La investigación se caracteriza por ser descriptiva y se adoptaron procedimientos estadísticos de análisis factorial confirmatorio y modelado de ecuaciones estructurales para la validación del modelo conceptual propuesto. Analizamos 498 cuestionarios, respondidos por estudiantes universitarios de una institución de educación superior en una ciudad capital del noreste de Brasil.

Resultados: Entre los principales resultados se encuentra la inferência de que los estudiantes universitários desarrollan una conducta empresarial individual a medida que aumenta el interés empresarial. Además, se destaca que el contexto variable de recesión económica tiene un impacto directo y positivo em el interés empresarial, la intención empresarial y el comportamiento empresarial inicial de los estudiantes universitários.

Contribuciones teóricas: Entre las contribuciones teóricas se encuentra la prueba de que la Teoría socio-cognitiva del desarrollo profesional es apropiada y se adhiere a los estudios de la intención empresarial. La confirmación del modelo teórico adoptado hace que los hallazgos del trabajo sean aún más relevantes, ya que esta brecha se identificó en estudios anteriores.

Contribuciones prácticas: Como contribución práctica, se espera que este trabajo sea utilizado por los administradores universitarios para crear un ambiente de aprendizaje empresarial centrado en las habilidades y competências necesarias para ingresar al mercado y enfrentar los desafíos del contexto actual.

Palabras clave: Intención Empreendedora. Comportamiento Empresarial Inicial. Teoría Sociocognitiva del Desarrollo Profesional.



1 INTRODUÇÃO

A crise global e a desaceleração das economias alinhadas à reestruturação da indústria e a redução do número de contratações públicas impactam diretamente na quantidade de oportunidades de emprego disponíveis no mercado (Pfeifer, Šarlija, & Zekić Sušac, 2016). Lanero, Vázquez e Muñoz-Adánez (2015) apontam que muitos jovens adultos, recém-formados, encontram dificuldades para conseguir emprego. Nesse contexto, Almeida (2013) argumenta que, como consequência, observam-se mudanças sociais e econômicas significativas, como a diminuição das vagas de emprego e, conseqüentemente, o aumento da demanda pelo autoemprego. Assim, as pessoas passam a dar maior atenção aos sinais de mercado, visando identificar as ofertas e as demandas relacionadas aos produtos, serviços e habilidades. Tudo isso estimula a criação de novas empresas, ocasionando o crescimento do número de pequenos negócios e contribuindo para que o empreendedorismo alcance uma posição estratégica no âmbito da economia de mercado.

Com essa perspectiva, o empreendedorismo tornou-se relevante para governantes, pesquisadores e sociedade, uma vez que o mercado demanda profissionais e empresas competentes e habilitados para exercerem seus papéis de forma empreendedora, inovadora e sustentável (Almeida, 2013; Lanero et al., 2015; Souza, & Silveira, 2016). Moriano, Palací e Morales (2006) argumentam que o número de pesquisas que versam sobre o empreendedorismo e, em especial, a figura do empreendedor, cresce na literatura disponível sobre o tema. Ademais, as demandas do meio organizacional associadas à necessidade de encontrar pessoas capacitadas para aproveitarem as oportunidades do mercado impulsionam esse fato. Nessa perspectiva, estudos que abordam o empreendedorismo e a situação econômica atual são relevantes.

Seguindo essa linha de raciocínio, a presente pesquisa analisa a figura do empreendedor, considerando a recessão econômica vivida pelo Brasil atualmente, bem como a intenção empreendedora (IE) aplicada à carreira e ao autoemprego. Para tanto, defende-se o autoemprego como uma opção individual por desenvolver um negócio, ou seja, empreender como forma de ocupação (Lanero et al., 2015) e que a intenção de empreender está relacionada ao comportamento humano (Krueger, Reilly, & Carsud, 2000). Especificamente, Ajzen (1991, p. 181) afirma que



as “intenções são utilizadas para capturar os fatores motivacionais que influenciam o comportamento e são indicadores de quanto as pessoas estão dispostas a tentar ou a se esforçar para executar o comportamento.” Partindo desse argumento, entende-se que a IE constitui-se do desejo de criar ou abrir uma empresa (Souza, 2015).

Alinhado a esse contexto, observa-se na literatura internacional a existência de estudos que abordam a criação de uma empresa como uma decisão de carreira e que adotam a *Social Cognitive Career Theory*, ou Teoria Sociocognitiva de Desenvolvimento de Carreira (TSCDC), de Lent, Brown e Hackett (1994), no sentido de investigar a IE (Liguori, Bendickson, & McDowell, 2018; Aure, Dui, Jimenez, Daradar, Gutierrez, Blasa, & Sy-Changco, 2019; Liguori, 2012; Lanero et al., 2015; Kassean, Vanevenhoven, & Liguori, 2015; Farashah, 2015; Austin, & Nauta, 2016; Pfeifer et al., 2016). A TSCDC é considerada uma referência na literatura sobre comportamento profissional (Liguori, 2012; Liguori et al., 2018; Aure et al., 2019) e seu foco de análise é explicar os processos individuais de controle pessoal que exercem influência sobre os processos comportamentais relacionados ao desenvolvimento de carreira (Lent et al., 1994). Sob essa ótica, pode-se analisar a fase inicial de decisão e comportamento profissional de jovens que estão em fase de preparação para acesso ao mercado de trabalho (Lent et al., 1994). Tal teoria compartilha com a Teoria do Comportamento Planejado (TCP), de Ajzen (1991), e com o Modelo Evento Empreendedor (MEE), de Shapero e Sokol (1982), os princípios que estabelecem o encadeamento de variáveis cognitivas, intenções e comportamento como parte central do processo de desenvolvimento de carreira (Lanero et al., 2015).

Na tentativa de superar as limitações identificadas em estudos recentes (Pfeifer et al., 2016) e contribuindo para a consolidação e clareza desse campo teórico, este estudo aborda a IE junto aos estudantes universitários de uma Instituição de Ensino Superior (IES) brasileira, sob a perspectiva teórica que explica o processo de escolha de carreira. Para tanto, o objetivo geral deste estudo é analisar, a partir dos postulados da TSCDC, como os fatores que explicam a intenção empreendedora de estudantes universitários de uma IES brasileira podem influenciar o desenvolvimento do comportamento empreendedor inicial, considerando a variável recessão econômica.

O artigo está estruturado em seis partes, sendo esta a primeira, que se



apresenta como introdutória. Os principais entendimentos sobre a fundamentação teórica, hipóteses e modelo de pesquisa constam na sequência. Os procedimentos metodológicos e os resultados figuram na terceira e quarta partes do artigo, respectivamente. A discussão dos resultados está em seguida. A conclusão apresenta a síntese do encontrado, finalizando este artigo.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA, HIPÓTESES E MODELO DE PESQUISA

2.1 Teoria Sociocognitiva do Desenvolvimento de Carreira Aplicada ao Estudo da Intenção Empreendedora

A TSCDC adota os pressupostos da Teoria Sociocognitiva que são aderentes às escolhas acadêmicas e profissionais para explicar a relação entre uma pessoa e sua escolha de carreira, observando as influências cognitivas e interpessoais, bem como a ação de fatores internos e externos que influenciam essa decisão (Lent, Brown, & Hackett, 2002). De forma complementar, tais autores argumentam que os objetivos de carreira são influenciados pelo interesse profissional, pela expectativa de resultado e pela autoeficácia. Além disso, fatores ambientais motivadores e inibidores atuam diretamente na escolha de carreira. A autoeficácia reflete a percepção individual em relação à capacidade para desenvolver atividades específicas, ou seja, consiste na crença individual sobre ser capaz de planejar, organizar e desempenhar ações, podendo variar entre crenças positivas e negativas (Bandura, 1986, 2001). O construto expectativa de resultado refere-se à expectativa sobre as consequências das ações individuais, podendo variar desde aquelas mais favoráveis até as mais desfavoráveis (Bandura, 1986, 2001).

Na sequência do processo de desenvolvimento de carreira, tem-se a intenção, que representa o objetivo que um sujeito almeja alcançar e está relacionada ao comportamento. Ajzen (1991) argumenta que as intenções indicam o quanto um indivíduo está propenso a desempenhar um comportamento. Com argumento semelhante, sob a perspectiva de carreira, Lanero et al. (2015) afirmam que as intenções representam os planos de dedicação a uma determinada carreira. Para Lent et al. (1994), os interesses profissionais estimulam as intenções que, por sua vez, influenciam o comportamento. Ademais, as percepções positivas de



autoeficácia e expectativa de resultados estimulam as intenções, bem como a criação de interesses por desempenho específico (Bandura, 1986). A etapa final do processo contempla o comportamento, ou seja, a escolha de carreira. O comportamento de escolha pode acontecer de três formas: comportamento de aproximação ou aversão, qualidade do desempenho e perseverança para lidar com desafios ou vivências que não confirmam as convicções.

Nesse contexto, Lanero et al. (2015) argumentam que as teorias da psicologia que explicam o processo de escolha de carreira por jovens são aderentes ao estudo da IE entre estudantes universitários. Liguori et al. (2018) afirmam que a TSCDC é uma teoria apropriada para explicar o processo de decisão de carreira e representa uma via alternativa aos modelos clássicos que abordam a IE. Em direção semelhante, os estudos internacionais (Liguori, 2012; Lanero *et al.*, 2015; Pfeifer et al., 2016; Liguori et al., 2018) compreendem a criação de uma empresa como uma escolha de carreira e adotam a TSCDC de Lent et al. (1994, 2002). Ademais, verifica-se a existência de estudos que abordam a criação de empresas como uma decisão de carreira entre as opções de autoemprego (Bird, 1988; Kolvereid, 1996; Souitaris, Zerbinati, & Al-Laham, 2007; Liguori, 2012; Lanero et al., 2015; Pfeifer et al., 2016).

Ressalta-se que o desenvolvimento de carreira ocorre a partir da sequência: interesse, intenção e comportamento. Dessa forma, pode-se inferir que a autoeficácia empreendedora (AEE), o interesse empreendedor e a expectativa de resultado (ERE) possuem um efeito positivo e direto na IE (Lent et al., 1994). Nesse contexto, a pesquisa de Lanero et al. (2015) aferiu e comprovou essas relações. Adicionalmente, a IE é o principal fator preditor do comportamento empreendedor e, conseqüentemente, impacta-o positivamente (Ajzen, 1991). Para Lent et al. (1994), a TSCDC e os modelos de IE entendem que os indivíduos, em processo de escolha de carreira, primeiro desenvolvem intenções para, em seguida, desempenharem o comportamento profissional. Nesse cenário, o processo de escolha de carreira consiste em todas as ações desempenhadas e direcionadas ao ingresso no mercado de trabalho por um indivíduo (Lent et al., 1994). Portanto, com base nesse raciocínio, propõe-se a seguinte hipótese:

H1: A IE está positivamente relacionada ao comportamento empreendedor inicial.



Para Farmer, Yao e Kung-Mcintyre (2011), o interesse empreendedor é um forte indicador do comprometimento ou ação individual e consiste na preferência profissional em relação à carreira empreendedora (Lanero et al., 2015). Pfeifer et al. (2016) afirmam que a redução do número de vagas de emprego torna a carreira empreendedora atraente e viável para uma possível situação de desemprego depois da conclusão dos estudos e, conseqüentemente, aumenta o interesse empreendedor. Segundo Pfeifer et al. (2016), o interesse é pouco abordado na TSCDC. Lanero et al. (2015) corroboram afirmando que o interesse permanece inexplorado em etapas próximas ao ingresso no mercado de trabalho.

Considerando que a TSCDC propõe que a carreira se desenvolve a partir da seqüência interesse, intenção e comportamento, pode-se inferir que o interesse empreendedor está associado à IE e impacta no comportamento empreendedor inicial mediado pela IE. Então, diante do exposto, apresenta-se as seguintes hipóteses:

H2: O interesse empreendedor está positivamente relacionado à IE;

H3a: O interesse empreendedor impacta positivamente no comportamento empreendedor inicial e (**H3b**) indiretamente mediado pela IE.

A TSCDC define que a AEE e a ERE são os principais antecedentes do desenvolvimento de carreira. Nesse sentido, a AEE refere-se às concepções de um indivíduo em relação à capacidade de realizar metas profissionais (Lent, & Brown, 2006). Já a ERE consiste na crença individual quanto aos benefícios associados a um determinado comportamento (Lent et al., 1994). Segundo Lanero et al. (2015), a TSCDC divide com as teorias de IE as ideias básicas de como as pessoas desenvolvem seus interesses profissionais, bem como a percepção de viabilidade e de vantagens relacionadas. Nesse contexto, Bandura (1986, 2001) argumenta que a ERE é influenciada pela AEE. No estudo de Lanero et al. (2015), o efeito direto e positivo da AEE sobre a ERE foi testado e comprovado. De acordo com o referido estudo, existe um efeito positivo duplo, ou seja, comprovou-se que a AEE impacta direta e positivamente na ERE extrínseca e intrínseca. Baseado nos estudos citados propõe-se a seguinte hipótese:

H4: A AEE está positivamente relacionada à ERE.

O estudo de Zhao, Seibert e Hills (2005) mostrou que a auto AEE é um dos principais antecedentes da IE e do comportamento resultante da intenção. Nessa



mesma linha de raciocínio, pesquisas mostram que a AEE promove um efeito positivo na IE (Shook, & Bratianu, 2010; Liguori, 2012; Liguori et al., 2018; Pfeifer et al., 2016). Segundo Lanero et al. (2015), a AEE é abordada na TCP como controle do comportamento percebido e no MME como percepção de viabilidade. Dessa forma, estudos apontam que a percepção de viabilidade impacta diretamente a AEE (Krueger et al., 2000; Liñán, & Santos, 2007; Guerrero, Rialp, & Urbano, 2008; Shook, & Bratianu, 2010). Adicionalmente, em estudos baseados na TCP, os achados demonstram que o controle do comportamento percebido impacta diretamente a IE (Krueger et al., 2000; Liñán, & Chen, 2009; Engle, Dimitriadi, Gavidia, Schlaegel, Delanoe, Alvarado, He, Buame, & Wolff, 2010). Nesse contexto, observa-se que a TSCDC defende uma perspectiva diferente da TCP e do MEE em relação à AEE. Para a TSCDC, a AEE impacta diretamente e indiretamente pela mediação das variáveis cognitivas antecedentes do modelo: o interesse, a intenção e o comportamento (Lanero et al., 2005). Os achados da pesquisa de Lanero et al. (2015) apontaram que a AEE impacta direta e positivamente no interesse empreendedor, na IE mediada pelo interesse e também exerce o mesmo impacto no comportamento empreendedor mediado pelo interesse e pela IE. Entretanto, o referido estudo não comprovou o efeito mediador da ERE na relação entre AEE e IE, nem na relação entre AEE e comportamento empreendedor. Com esta base teórica propõe-se as seguintes hipóteses:

H5a: A AEE impacta positivamente no interesse empreendedor e **(H5b)** indiretamente mediado pela ERE.

H6a: A AEE impacta positivamente a IE, indiretamente mediada pela **(H6b)** ERE e **(H6c)** interesse empreendedor.

H7a: A AEE impacta positivamente o comportamento empreendedor inicial, e indiretamente mediado pela **(H7b)** ERE, **(H7c)** interesse empreendedor e **(H7d)** IE.

Os resultados dos estudos de Liguori (2012), Liguori et al., (2018) e Pfeifer et al. (2016) mostraram que a expectativa do resultado tem um efeito direto e positivo na IE. Segundo a TSCDC, o construto central “expectativa de resultado” corresponde ao construto “desejo percebido” do MEE de Shapero e Sokol (1982) e ao construto “atitude” da TCP de Ajzen (1991), conforme Lanero et al. (2015). Nesse sentido, estudos baseados no MEE apontam que o construto “expectativa de resultados” influencia positivamente a IE (Krueger et al., 2000; Liñán & Santos 2007;



Guerrero et al., 2008; Shook & Bratianu, 2010). Da mesma forma, pesquisas realizadas sob a ótica da TCP apontam que o construto expectativa de resultados influencia positivamente a IE (Krueger et al., 2000; Liñán, & Chen, 2009; Engle et al., 2010).

O trabalho de Pfeifer et al. (2016) confirmou que estudantes com alta AEE, alta ERE e alto interesse possuem alta IE. Seguindo esse raciocínio, Liguori (2012) e Liguori et al., (2018) afirmam que para a TSCDC, a AEE e a ERE esses construtos são determinantes da IE. Além disso, os autores defendem que esses construtos atuam direto e positivamente na IE (Liguori, 2012). Baseado no que aqui foi revisado, apresentam-se as seguintes hipóteses:

H8: A ERE está positivamente relacionada ao interesse empreendedor;

H9a: A ERE impacta positivamente a IE; e **(H9b)** indiretamente mediado pelo interesse empreendedor;

H10a: A ERE impacta positivamente no comportamento empreendedor inicial e indiretamente mediado pelo **(H10b)** interesse empreendedor e **(H10c)** IE.

2.2 Contexto Econômico de Recessão

Pesquisas que abordam a relação entre fatores contextuais e empreendedorismo são frequentes na literatura de empreendedorismo. Essas pesquisas abordam fatores como a disponibilidade de capital, o desemprego e as condições socioeconômicas (Lüthje, & Franke, 2003; Franke, & Lüthje, 2004). Segundo os referidos estudos, nota-se que esses fatores podem incentivar ou inibir o empreendedorismo, pois as pessoas avaliam os prós e os contras relacionados a seguir ou não a carreira empreendedora. Nesse sentido, as condições ambientais do contexto econômico representam um dos fatores mais relevantes (Nabi, & Liñán, 2013).

Stangler (2009) argumenta que a percepção do ambiente de negócios pode ser positiva ou negativa em tempo de recessão, considerando a decisão de empreender. Pode-se perceber o ambiente de forma negativa e a criação de um novo negócio como desfavorável em razão de algumas barreiras, como disponibilidade de capital reduzida e redução da demanda. Entretanto, nos períodos de recessão, pode-se, também, observar oportunidades e/ou considerar o melhor



momento para empreender, em razão da falta de empregos e do alto número de graduados desempregados (Nabi, & Liñán, 2013; Stangler, 2009).

Nessa perspectiva, o impacto das variáveis ambientais no comportamento empreendedor pode ser aferido com maior precisão por meio da percepção individual (Stangler, 2009). Ressalta-se, inclusive, que quando a economia passa por uma recessão, marcada pelo encolhimento de seu tamanho e pela redução do número de postos de trabalho, os indivíduos podem desenvolver uma percepção positiva ou negativa a respeito da atividade empreendedora. Tal observação é sustentada pelo estudo de Nabi e Liñán (2013), no qual foi evidenciado que o contexto econômico recessivo impacta na percepção de risco e na intenção empreendedora.

No contexto brasileiro, por excelência, vive-se um período de recessão. A situação econômica do País é marcada pela redução da arrecadação, pela alta da inflação, aumento do número de desempregados e das despesas públicas (Cury, & Caoli, 2016). Assim, a recessão econômica vivida pelo Brasil pode influenciar a decisão de carreira dos estudantes universitários, visto que todos os anos milhares de estudantes se graduam almejando encontrar uma oportunidade de ocupação no mercado. Dessa forma, o presente estudo sobre a IE incorpora o construto contexto econômico de recessão ao modelo de investigação sobre carreira empreendedora, baseado nos postulados da TSCDC.

A pesquisa de Nabi e Liñán (2013) analisou a relação entre contexto econômico recessivo e IE, apontando que o contexto econômico de recessão impacta na percepção de risco e na IE. Nesse mesmo caminho, os achados de Lüthje e Franke (2003) indicaram que o contexto econômico marcado pela recessão está diretamente relacionado à IE. Portanto, com base nos estudos citados, configura-se assim a última hipótese a testar:

H11a - O contexto econômico – recessão – impacta positivamente no interesse empreendedor, **(H11b)** na IE e **(H11c)** no comportamento empreendedor inicial.



O modelo teórico que ampara esta pesquisa se encontra na Figura 1.

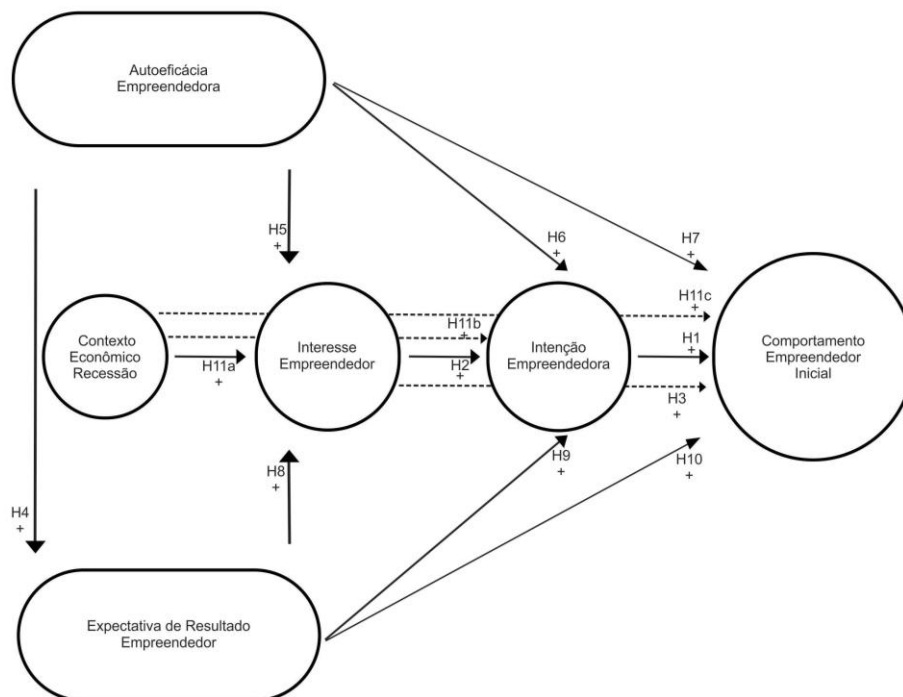


Figura 1: Modelo teórico da pesquisa
Fonte: Elaborada pelos autores.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

A pesquisa foi aplicada, descritiva e quantitativa. Quanto à dimensão de tempo, é considerada transversal, tendo a coleta de dados ocorrida em outubro de 2016. A unidade de análise se constituiu em uma IES privada de relevância social e econômica no Piauí (PI), localizada na capital Teresina. Os sujeitos sociais pesquisados, alunos de cursos de graduação, foram escolhidos pelo critério de acessibilidade e disponibilidade para responder ao instrumento de pesquisa. Assim, a amostra foi do tipo não probabilística, por conveniência. Os membros da população selecionados foram, assim, os mais acessíveis (Malhotra, 2012).

Quanto ao tamanho da amostra, conforme indicado por Hair Júnior, Black, Babin, Anderson e Tatham (2009), considerou-se que as pesquisas deste tipo devem alcançar entre cinco e dez respondentes por item inserido no questionário. Tendo o instrumento de coleta de dados 44 itens, o esperado foi de, no mínimo, 220 questionários respondidos. O interesse em responder ao instrumento de coleta de dados, por parte dos estudantes, assegurou 498 questionários válidos para a pesquisa, sendo a referida recomendação atendida. Essa coleta de dados foi



realizada por meio da aplicação de um *survey*, através de um questionário autorrespondido.

Os levantamentos auxiliam os pesquisadores a descrever e a explicar as populações estudadas e são indicados como ferramentas investigativas para a coleta de informações (Malhotra, 2012). O referido instrumento foi estruturado em sete sessões. A primeira sessão abordou os dados sociodemográficos e as demais versaram sobre as variáveis contempladas no estudo. A Figura 2 a seguir apresenta os objetivos de cada sessão, as escalas utilizadas e as perguntas do questionário.

Objetivos da sessão	Escalas utilizadas	Questões
Mensurar a Intenção Empreendedora	Baseado no estudo de Thompson (2009) e adotado por Liguori (2012) e Pfeifer <i>et al.</i> (2016).	É verdade que você pensa em... Escala do tipo Likert de 7 pontos, sendo 0 (totalmente falso) e 6 (totalmente verdadeiro).
Aferir o Comportamento Empreendedor Inicial	Baseados nos estudos de McGee, Peterson, Mueller e Sequeira (2009), Souitaris <i>et al.</i> (2007) e aplicado por Lanero <i>et al.</i> (2015).	É verdade que você está envolvido em... Escala do tipo Likert de 7 pontos, sendo 0 (totalmente falso) e 6 (totalmente verdadeiro).
Mensurar o Interesse Empreendedor	Baseado no estudo de Liao, Armstrong e Rounds (2008).	É verdade que você está interessado em... Escala do tipo Likert de 7 pontos, sendo 0 (discordo totalmente) e 6 (concordo totalmente).
Mensurar o Contexto Econômico Recessão	Baseado no estudo de Nabi e Liñán (2013).	Atribua um grau de concordância/discordância... Escala do tipo Likert de 7 pontos, sendo 0 (discordo totalmente) e 6 (concordo totalmente).



Mensurar a Expectativa de Resultado Empreendedor	Baseados no estudo de Krueger (2007) e testado por Liguori (2012) e Lanero <i>et al.</i> (2015).	Iniciando seu próprio negócio, você espera conseguir... Escala do tipo <i>Likert</i> de 7 pontos, sendo 0 (discordo totalmente) e 6 (concordo totalmente).
--	--	---

Figura 2: Síntese dos objetivos da sessão, das escalas e das questões do questionário
Fonte: Elaborado pelos autores.

Os itens contemplados pelos construtos interesse empreendedor, IE e comportamento empreendedor inicial foram respectivamente: IMTEMP 1 – Aprender princípios básicos de economia, IMTEMP 2 – Desenvolver formas de sanar necessidades, IMTEMP 3 – Planejar sistemas de negócios, IMTEMP 4 – Desenvolver produto/serviço para o mercado, IMTEMP 5 – Vender produto/serviço para os consumidores, IMTEMP 6 – Desenvolver estratégias de publicidade, IMTEMP 7 – Manter relações com fornecedores/distribuidores, IMTEMP 8 – Manter relações com investidores, IMTEMP 9 – Entender sobre temas de gestão empresarial, IMTEMP 10 – Organizar e supervisiono recursos humanos, IMTEMP 11 – Aprender a gerir uma empresa, IE 1 – Tem intenção de criar uma empresa no futuro, IE 2 – Procura uma oportunidade de negócio, IE 3 – Economiza para iniciar uma empresa, IE 4 – Lê livros sobre como criar um empresa, IE 5 – Tem plano de criar uma empresa, IE 6 – Dedicar-se a aprender como criar uma empresa, CEI 1 – Participar de cursos/conferências sobre empreendedorismo, CEI 2 – Desenvolver uma ideia de negócio, CEI 3 – Juntar recursos para criar uma empresa, CEI 4 – Iniciar a criação de uma empresa.

Os constructos AEE, ERE e contexto econômico recessão contemplaram os seguintes itens, respectivamente: AEE 1 – Pensar e debater sobre novas ideias de produtos, AEE 2 – Identificar a necessidade por um novo produto ou serviço, AEE 3 – Projetar produtos ou serviços para satisfazer as necessidades dos clientes, AEE 4 – Estimar as demandas dos clientes por novos produtos ou serviços, AEE 5 – Definir preços competitivos para um novo produto ou serviço, AEE 6 – Estimar o valor necessário para criar minha empresa e para capital de giro, AEE 7 – Definir uma campanha de *marketing* para um novo produto ou serviço, AEE 8 – Conseguir com que outras pessoas se identifiquem e acreditem nos meus planos em relação a um novo negócio, AEE 9 – Fazer contatos para trocar informações com outros, AEE 10



– Explicar de forma clara e precisa (escrita e verbal) minhas ideias de negócios em termos diários, AEE 11 – Supervisionar empregados, AEE 12 – Recrutar e contratar colaboradores, AEE 13 – Delegar tarefas e responsabilidades para empregados da minha empresa, AEE 14 – Lidar efetivamente no dia a dia com problemas e crises, AEE 15 – Inspirar, encorajar e motivar colaboradores, AEE 16 – Treinar colaboradores, AEE 17 – Organizar e manter os registros financeiros da minha empresa, AEE 18 – Gerenciar os ativos financeiros da minha empresa, AEE 19 – Ler e interpretar registros financeiros, ERE1 – Recompensa financeira, ERE 2 – Autonomia/independência financeira, ERE 3 – Recompensa/reconhecimento pessoal, ERE 4 – Segurança familiar, CTXT 1 – Eu estou confortável para iniciar um novo negócio no momento econômico atual (recessão), CTXT 2 – Eu considero o momento econômico atual (recessão) uma barreira importante para iniciar um novo negócio, CTXT 3 – Eu acredito que iniciar um novo negócio no momento econômico atual (recessão) envolve dificuldades financeiras importantes e CTXT 4 – Eu considero o momento econômico atual (recessão) desfavorável para iniciar um novo negócio.

Para a coleta de dados contou-se com o auxílio do programa *on-line* Survey Monkey para a criação dos questionários e a coleta de dados via *web*. O *link* de acesso aos questionários foi disponibilizado a todos os discentes da IES por meio do portal acadêmico da instituição no período de 01 a 15 de outubro de 2016. Na sequência, procederam-se análises do ajuste do modelo em duas etapas. Em seguida, foi avaliado o modelo de caminhos. Para tanto, a análise fatorial confirmatória (AFC) com modelagem de equações estruturais (MEE) foi realizada utilizando-se o *software Smart PLS 2.0 M3* (Ringle, Silva, & Bido, 2014). Para realizar as mediações do estudo foi adotado o teste de Sobel (Sobel, 1982).

4 RESULTADOS DE PESQUISA

Foram processados 498 questionários. Nenhuma questão apresentou dados faltantes. A exploração inicial dos dados revelou não haver multicolinearidade dos dados. Em todos os itens, o VIF (*Variance Inflation Factor*) ficou abaixo de 5. A distribuição dos dados foi observada e a sua não normalidade foi identificada ($p < 0,001$). O modelo conceitual foi testado inicialmente na base geral com todas as



organizações. Segundo Hair et al. (2009), deve-se eliminar os itens com carga inferior a 0,70 para que o modelo conceitual possa ficar com cargas na condição ideal. Dessa forma, para busca da validade convergente do modelo, foram retirados sete itens com carga fatorial abaixo de 0,7. Foram eliminados três itens da dimensão IE, dois itens da dimensão Interesse Empreendedor e dois itens da dimensão Contexto Econômico. Os indicadores de ajuste da validade convergente podem ser observados na Tabela 1.

Tabela 1: Validade Convergente

Dimensões	AVE	Confiabilidade Composta (CC)	R²	Alfa de Cronbach (AC)
AEE	0,6627	0,9709	0	0,9681
Comportamento empreendedor inicial	0,8025	0,942	0,508	0,9175
Contexto económico	0,5989	0,7336	0	0,4194
ERE	0,6481	0,8802	0,1563	0,8191
IE	0,7878	0,8812	0,4179	0,7347
Interesse empreendedor	0,672	0,9485	0,4358	0,9388

Fonte: Elaborada pelos autores (2018).

A validade discriminante também foi observada por meio da raiz quadrada das AVEs das variáveis superiores e sua correlação com as demais variáveis (Tabela 2), o que se confirmou por meio das cargas cruzadas dos itens que foram maiores nas suas respectivas variáveis do que nas demais (*crossloadings*).

Tabela 2: Validade Discriminante

Dimensões	AEE	Comportamento empreendedor inicial	Contexto econômico	ERE	IE	Interesse empreendedor
AEE	0,814*	0	0	0	0	0



Comportamento empreendedor inicial	0,5121	0,895*	0	0	0	0
Contexto econômico	0,2882	0,3384	0,773*	0	0	0
ERE	0,3953	0,2551	0,0835	0,805*	0	0
IE	0,512	0,5997	0,277	0,3101	0,887*	0
Interesse empreendedor	0,6405	0,6569	0,3186	0,3201	0,6194	0,819*

Fonte: Elaborada pelos autores (2018).

Nota: *raiz quadrada da AVE.

As relações estruturais do modelo conceitual mostraram-se adequadas, explicando 43,5% da variância do interesse empreendedor, 41,7% da variância da IE e 50,8% da variância do comportamento empreendedor inicial, segundo os critérios pré-estabelecidos (Hair et al., 2009), confirmando as hipóteses H1, H2, H3, H3a, H4, H5a, H6a, H8, H9a e H11a. Esses indicadores podem ser observados na Tabela 3.

Tabela 3: Relações Estruturais

Hipóteses	Relação	Coefficiente de Caminho (Γ)	Média das 1000 subamostras	Erro padrão	Teste t	p-valor	Status
H1	Intenção empreendedora -> Comportamento empreendedor inicial	0,283	0,280	0,052	5,418	0,001	Confirmada
H2	Interesse empreendedor-> Intenção empreendedora	0,466	0,467	0,059	7,915	0,001	Confirmada



H3a	Interesse empreendedor-> Comportamento empreendedor inicial	0,393	0,395	0,054	7,243	0,001	Confirmada
H4	Autoeficácia empreendedora -> Expectativa de resultado empreendedora	0,395	0,399	0,055	7,231	0,001	Confirmada
H5a	Autoeficácia empreendedora -> Interesse empreendedor	0,564	0,565	0,050	11,268	0,001	Confirmada
H6a	Autoeficácia empreendedora -> Intenção empreendedora	0,155	0,153	0,066	2,353	0,019	Confirmada
H7a	Autoeficácia empreendedora -> Comportamento empreendedor inicial	0,084	0,087	0,064	1,312	0,190	Não confirmada
H8	Expectativa de resultado empreendedora -> Interesse empreendedor	0,085	0,082	0,047	1,815	0,070	Confirmada
H9a	Expectativa de resultado empreendedora -> Intenção empreendedora	0,093	0,095	0,044	2,103	0,036	Confirmada



H10a	Expectativa de resultado empreendedora -> Comportamento empreendedor inicial	-0,001	0,001	0,049	0,018	0,986	Não confirmada
H11a	Contexto econômico -> Interesse empreendedor	0,149	0,151	0,037	4,000	0,001	Confirmada
H11b	Contexto econômico -> Intenção empreendedora	0,076	0,080	0,036	2,128	0,034	Confirmada
H11c	Contexto econômico -> Comportamento empreendedor inicial	0,111	0,110	0,039	2,874	0,004	Confirmada

Fonte: Elaborada pelos autores (2018).

Também foi observada a mediação da AEE e da ERE. O teste de Sobel (1982) foi realizado na amostra geral. Estes resultados podem ser observados na Tabela 4 e confirmam as hipóteses H3b, H5b, H6b, H6c, H7c, H7d, H9b, H10b e H10c.

Tabela 4: Relações de Mediação

Hipóteses	Relação	Teste de Sobel	p-valor	Status
H3b	Interesse—>Intenção--> Comportamento	4,481	0,001	Confirmada
H5b	Autoeficácia Empreendedora—>Expectativa--> Interesse	1,753	0,079	Confirmada
H6b	Autoeficácia Empreendedora-->Expectativa->Intenção	2,027	0,042	Confirmada



H6c	Autoeficácia Empreendedora-->Interesse-->Intenção	6,469	0,001	Confirmada
H7b	Autoeficácia Empreendedora-->Expectativa-->Comportamento	-0,020	0,983	Não confirmada
H7c	Autoeficácia Empreendedora-->Interesse-->Comportamento.	6,115	0,001	Confirmada
H7d	Autoeficácia Empreendedora-->Intenção-->Comportamento	2,156	0,031	Confirmada
H9b	Expectativa-->Interesse-->Intenção	1,762	0,077	Confirmada
H10b	Expectativa-->Interesse-->Comportamento.	1,755	0,079	Confirmada
H10c	Expectativa-->Intenção-->Comportamento	1,970	0,048	Confirmada

Fonte: Elaborada pelos autores (2018).

5 DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Este estudo confirmou o impacto positivo que a IE exerce sobre o comportamento empreendedor inicial. Este achado corrobora com Ajzen (1991) quando este argumenta que a IE impacta positivamente no comportamento empreendedor, sendo seu principal preditor. Seguindo essa linha de pensamento, De Noble, Jung e Ehrich (1999) sustentam que a AEE auxilia no entendimento dos fatores que influenciam potenciais empreendedores a orientarem suas ações iniciais para concretizar uma nova oportunidade de negócio.

Na pesquisa de Lanero et al. (2015), os achados revelam que a IE tem um efeito positivo e direto no comportamento empreendedor inicial. Entende-se que a partir dos resultados da pesquisa, a IE influencia positiva e significativamente o comportamento empreendedor inicial, complementando os resultados quantitativos e corroborando os achados apresentados nas pesquisas de Ajzen (1991), De Noble et al. (1999) e Lanero et al. (2015).

A pesquisa confirmou, ainda, o impacto direto do interesse empreendedor na IE e no comportamento empreendedor inicial, bem como o impacto indireto do interesse empreendedor no comportamento empreendedor inicial mediado pela IE.



Este resultado é aderente aos achados de Farmer et al. (2011) e Lanero et al. (2015) referente à percepção sobre a influência do interesse empreendedor na preferência profissional individual pela carreira empreendedora. Nesse contexto, observando-se que a TSCDC aponta a sequência de interesse, intenção e comportamento como etapas do desenvolvimento de carreira (Lent et al., 1994) e que no campo do empreendedorismo a referida sequência corresponde ao interesse empreendedor, à intenção e ao comportamento empreendedor inicial (Lanero et al., 2015), verifica-se que o interesse empreendedor impacta diretamente na intenção empreendedora e no comportamento empreendedor inicial, e impacta indiretamente o interesse empreendedor, mediado pela intenção empreendedora.

Com argumentação semelhante, os resultados das pesquisas de Liguori (2012), Lanero et al. (2015) e Pfeifer et al. (2016) comprovaram que estudantes com interesse empreendedor forte apresentam níveis altos de IE. A pesquisa de Lanero et al. (2015) apontou que o interesse empreendedor impacta no comportamento empreendedor inicial. Depreende-se que a partir dos achados do estudo, o interesse empreendedor influencia direta e positivamente na IE e no comportamento empreendedor inicial, complementando os resultados quantitativos e corroborando os achados apresentados nas pesquisas de Farmer et al. (2011), Liguori (2012), Lanero et al. (2015) e Pfeifer et al. (2016).

Confirmou-se, também, que a AEE está positivamente relacionada à ERE. Segundo Lanero et al. (2015), a AEE e a ERE atuam como antecedentes do desenvolvimento de carreira. Ainda segundo os autores, a TSCDC compartilha com as teorias de IE os princípios básicos relacionados às formas como os indivíduos desenvolvem seus interesses profissionais e as convicções sobre benefícios e viabilidade relacional a um dado comportamento. Seguindo essa linha, Bandura (1986, 2001) afirma que a AEE impacta na ERE. Nesse contexto, alinhado ao campo do empreendedorismo, o estudo de Lanero et al. (2015) apontou que a AEE possui efeito direto e positivo na ERE, sendo aderente ao resultado encontrado nesta pesquisa.

Em relação ao impacto, direto e indireto, da AEE nos construtos contemplados pela TSCDC no âmbito do empreendedorismo, os achados desta investigação confirmaram que a AEE impacta direta e positivamente no interesse empreendedor, na IE mediada pelo interesse empreendedor e indiretamente no



comportamento empreendedor inicial, mediado pelo interesse empreendedor e pela IE. Estes achados corroboram os resultados da pesquisa de Lanero et al. (2015), os quais sustentaram que a AEE influencia direta e positivamente no interesse empreendedor, na IE mediada pelo interesse e também tem impacto no comportamento empreendedor inicial mediada pelo interesse empreendedor e pela IE.

Este estudo sustenta o impacto indireto da AEE no interesse empreendedor inicial, mediada pela ERE. Entretanto, verifica-se na pesquisa de Lanero *et al.* (2015) que essa relação não foi confirmada, portanto, neste aspecto, esta pesquisa diverge do referido estudo. Ainda em relação ao impacto da AEE nos construtos contemplados pela TSCDC, este estudo testou o impacto da AEE no comportamento empreendedor inicial, porém os achados não confirmaram essa relação. Esse resultado também consta em Lanero et al. (2015).

Adicionalmente, este estudo aferiu o impacto direto da AEE na IE e o impacto indireto no comportamento empreendedor inicial mediado pela ERE. Ressalta-se que estas relações foram sustentadas no estudo de Lanero *et al.* (2015). Nesse contexto, McGee et al. (2009) argumentam que a AEE se configura como um forte preditor da IE. Em linha com este pensamento, De Noble et al. (1999) sugerem que a AEE correlaciona-se positiva e significativamente com a intenção e com a disponibilidade de estudantes universitários para criar ou iniciar seu próprio negócio. Zhao et al. (2005) postulam que os indivíduos que decidem ser empreendedores desenvolvem forte AEE.

Os achados desta investigação confirmaram o impacto direto e indireto da ERE nos construtos contemplados pela TSCDC no âmbito do empreendedorismo. Verifica-se que os resultados apresentados estão aderentes aos estudos de Liguori (2012) e Pfeifer et al. (2016) e apontam que a ERE impacta direta e positivamente na IE. De forma semelhante, os estudo de Liguori (2012), Liguori et al. (2018) e Aure et al. (2019) mostram que a AEE e a ERE impactam na IE. Adicionalmente, aferiu-se o impacto da ERE no comportamento empreendedor inicial, o qual não foi confirmado por este estudo.

A variável contexto econômico recessão foi contemplada neste estudo em razão da crise vivida pelo Brasil nos últimos anos. Nesse sentido, pode-se verificar que, de acordo com o Boletim Mercado de Trabalho, do Instituto de Pesquisa e



Economia Aplicada (IPEA, 2016), a taxa de desemprego registrou um crescimento expressivo em 2016, sendo acompanhada de deteriorações também nos rendimentos e na informalidade (IPEA, 2016, p. 05).

Seguindo essa linha de raciocínio, observa-se que quando há desagregações dos dados por faixa etária, o IPEA (2016, p. 10) afirma que houve um grande salto de desemprego dos indivíduos mais jovens, de 14 a 24 anos, que passou de 19,3%, no primeiro semestre de 2015, para 26,5%, no mesmo semestre de 2016, uma diferença de 7,2 p.p. Ainda de acordo com mesmo Instituto, no recorte por regiões, a região Nordeste apresentou as maiores taxas de desemprego no primeiro semestre de 2016, com 13%. Dessa forma, pode-se inferir que a população da pesquisa sentiu os reflexos da conjuntura econômica e social do momento de crise.

Considerando o modelo de desenvolvimento de carreira proposto pela TSCDC, esta nova variável configura-se como antecessora dos construtos fundamentais da TSCDC. Dessa forma, após serem feitos testes, as hipóteses de impacto do contexto econômico (recessão), no interesse empreendedor, na IE e no comportamento empreendedor inicial foram confirmadas. Estes resultados foram aderentes ao estudo de Nabi e Liñán (2013), que analisou o impacto do contexto econômico (recessão) na IE. Seguindo este pensamento, Lüthje e Franke (2003) também mencionam que o contexto econômico (recessão) relaciona-se com a IE.

6 CONCLUSÃO

A IE consiste em um fator-chave que estimula o desenvolvimento de novos negócios, bem como representa o começo do processo de criação de uma nova empresa, contemplando as características iniciais para a implementação da atividade empreendedora. Considerando a relevância da referida temática, o objetivo deste estudo consistiu em analisar os fatores que explicam a IE de estudantes universitários visando ao desenvolvimento do comportamento empreendedor inicial a partir dos postulados da TSCDC e contemplando a variável contexto econômico recessão.

Primeiramente, investigou-se o impacto das variáveis antecedentes (AEE e ERE), contemplado pela TSCDC nos construtos que formam o processo de desenvolvimento de carreira (interesse empreendedor, IE e comportamento



empreendedor inicial). Alinhado ao momento econômico vivido pelo Brasil, em seguida, explorou-se o impacto de uma nova variável contextual nos construtos que formam o processo de decisão de carreira empreendedora segundo a TSCDC. Dessa forma, observou-se que o modelo geral explicou 43,5% do interesse empreendedor, 41,7% da IE e 50,8% do comportamento empreendedor inicial. Estes achados demonstram um excelente poder explicativo dos fenômenos, caracterizando o alcance do objetivo da pesquisa. O uso da MEE permitiu avaliar a significância para a relação entre os construtos, sendo sustentada em todos eles uma relação positiva e significativa.

Adicionalmente, o presente estudo, de maneira inédita, incorporou o construto contexto econômico (recessão) ao modelo de investigação sobre carreira empreendedora, baseado nos postulados da TSCDC, devido ao momento econômico vivido pelo Brasil no período. Conforme, Nabi e Liñán (2013), quando o cenário é compreendido como favorável, ele age como estímulo ao empreendedorismo e aumenta a intenção empreendedora, porém quando percebe-se o contexto econômico como desfavorável, essa percepção atua como uma barreira ao empreendedorismo e reduz a intenção empreendedora. Nesse sentido, infere-se que durante uma crise econômica a oferta de crédito, a expectativa de retorno e, conseqüentemente, o número de oportunidades diminuem e, assim, tudo isso teria um impacto negativo na vontade de empreender dos estudantes.

Entretanto, os achados dessa pesquisa mostram que o contexto econômico recessão tem impacto direto e positivo no interesse empreendedor, na intenção empreendedora e no comportamento empreendedor inicial dos estudantes universitários. Dessa forma, pode-se inferir que os discentes, mesmo durante a recessão, desejam empreender. Tal fato se justifica quando se observa o alto grau de dificuldades para conseguir um emprego, bem como o grande número de jovens desempregados. Ademais, a crescente valorização dos empreendedores e o aumento do número de programas voltados à promoção do empreendedorismo incentivam os jovens a empreender. Cabe ressaltar que esse achado é relevante para estudantes, gestores universitários e governantes, pois em momento de crise, a criação de novos negócios representa novos investimentos, novas contratações e mais dinheiro circulando, fatores que contribuem para o sustento pessoal, redução da evasão escolar e recuperação da economia.



Diante dos fatos expostos, ressalta-se que os resultados deste estudo sustentam o uso da TSCDC no âmbito do empreendedorismo, semelhante às propostas das pesquisas de Liguori (2012), Lanero et al. (2015), Kassean et al. (2015), Farasha (2015), Austin e Nauta (2016) e Pfeifer et al. (2016). Nesse contexto, percebeu-se que a adoção da referida teoria, no âmbito do empreendedorismo, é apropriada, aderente e inovadora, consistindo em mais uma área na qual a TSCDC pode ser aplicada.

Como contribuição, espera-se que os achados desta investigação sejam relevantes tanto para a academia quanto para a prática. Para a academia, contribui com o desenvolvimento teórico do campo de pesquisa em IE no Brasil, por meio do desenvolvimento de um modelo explicativo integrado e sofisticado que aborda as múltiplas relações entre os construtos, considerando a recessão econômica que vive o Brasil e o comportamento empreendedor imediato no curto prazo. Como contribuição prática, espera-se que este estudo seja utilizado por gestores universitários para criar um ambiente de aprendizado voltado ao empreendedorismo com enfoque nas habilidades e competências necessárias para adentrar o mercado de trabalho e enfrentar os desafios oriundos do período pelo qual o Brasil tem passado.

Uma das limitações do estudo está associada a uma amostra por conveniência. Portanto, os resultados alcançados neste estudo referem-se à IES estudada. A segunda limitação, que não invalida o que foi realizado, está no fato de que essa pesquisa mensurou relações lineares e unidirecionais, ignorando a existência de relações recíprocas, exponenciais e moderadoras (Lanero et al., 2015).

Considerando que este estudo comprovou a aplicabilidade da TSCDC aos estudos sobre IE, sugere-se a realização de pesquisas futuras sobre intenção e comportamento empreendedor que adotem os pressupostos da TSCDC para solidificar a aplicação desta teoria no campo do empreendedorismo.

Diante do exposto, percebe-se que a TSCDC representa um avanço para o campo teórico e inova ao adotar uma perspectiva de curto prazo para a mensuração da relação entre IE e comportamento empreendedor, considerando que existe um lapso temporal entre concluir o curso superior e criar uma empresa (Lanero et al., 2015). Os autores salientam que o desenvolvimento e a implantação de um negócio consiste em uma meta de longo prazo que demanda tempo para preparação e



aquisição de experiência. Com base no exposto, percebe-se que a TSCDC é uma teoria de carreira aderente ao campo do empreendedorismo e, em especial, ao estudo da IE de estudantes universitários.

7 REFERÊNCIAS

Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational behavior and human decision processes*, v. 50, n. 2, pp. 179-211.

Almeida, G. D. O. (2013). *Valores, atitudes e intenção empreendedora: um estudo com universitários brasileiros e cabo-verdianos* (Tese de doutorado). Fundação Getúlio Vargas, São Paulo.

Aure, P. A. H., Dui, R. P., Jimenez, S. V. Daradar D. D., Gutierrez A. N. A., Blasa, A. C., & Sy-Changco, J. (2019). Understanding social entrepreneurial intention through Social Cognitive Career Theory: a partial least squares structural equation modelling approach. *Organizations and Markets in Emerging Economies*, v. 19, pp. 92-110.

Austin, M. J., & Nauta, M. M. (2016). Entrepreneurial role-model exposure, self-efficacy, and women's entrepreneurial intentions. *Journal of Career Development*, v. 43, n. 3, pp. 260-272.

Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action: A social cognitive theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Bandura, A. (2001). Social cognitive theory: An agentic perspective. *Annual Review of Psychology*, v. 52, n. 1, pp. 1-26.

Bird, B. (1988). Implementing entrepreneurial ideas: The case for intention. *Academy of Management Review*, v. 13, n. 3, pp. 442-453.

Cury, A., & Caoli, C. (2016). PIB do Brasil cai 3,8% em 2015 e tem pior resultado em 25 anos. G1. Disponível em: <<http://g1.globo.com/economia/noticia/2016/03/pib-do-brasil-cai-38-em-2015.html>>. Acesso em: jul. 2018.

De Noble, A., Jung, D., & Ehrlich, S. (1999). Entrepreneurial self-efficacy: the development of a measure and its relationship to entrepreneurial action. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, pp. 73-87.



Engle, R. L., Dimitriadi, N., Gavidia, J. V., Schlaegel, C., Delanoe, S., Alvarado, I., He, X., Buame, S., & Wolff, B. (2010). Entrepreneurial intent: A twelve-country evaluation of Ajzen's model of planned behavior. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, v. 16, n. 1, pp. 35-57.

Farmer, S. M., Yao, X., & Kung-Mcintyre, K. (2011). The behavioral impact of entrepreneur identity aspiration and prior entrepreneurial experience. *Entrepreneurship Theory and Practice*, v. 35, n. 2, pp. 245-273.

Farashah, A. D. (2015). The effects of demographic, cognitive and institutional factors on development of entrepreneurial intention: Toward a socio-cognitive model of entrepreneurial career. *Journal of International Entrepreneurship*, v. 13, n. 4, pp. 452-476.

Franke, N., & Lüthje, C. (2004). Entrepreneurial intentions of business students—A benchmarking study. *International Journal of Innovation and Technology Management*, v. 1, n. 3, pp. 269-288.

Guerrero, M., Rialp, J., & Urbano, D. (2008). The impact of desirability and feasibility on entrepreneurial intentions: A structural equation model. *International Entrepreneurship Management Journal*, v. 4, pp. 35-50.

Hair Júnior, J. F., Black, B. J., Barin, B. J., Anderson, R. E., & Thatam, R. L. (2009). *Análise multivariada de dados*. São Paulo: Bookman.

IPEA - Instituto de Pesquisa e Economia Aplicada (2016). Conjuntura e Análise nº 62. Brasília: IPEA. Disponível em:

<http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=28907&Itemid=9> Acesso em: 05 jul. 2019.

Kassean, H., Vanevenhoven, J., Liguori, E., & Winkel, D. E. (2015). Entrepreneurship education: a need for reflection, real-world experience and action. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, v. 21, n. 5, pp. 690-708.

Kolvereid, L. (1996). Prediction of employment status choice intentions. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, v. 21, n.1, pp. 47-58.

Krueger, N. F. (2007). The cognitive infrastructure of opportunity emergence. *Entrepreneurship*, pp. 185-206.



Krueger, N. F., Reilly, M. D., & Carsrud, A. L. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, v. 15, n. 5, pp. 411-432.

Lanero, A., Vázquez, J. L., & Muñoz-Adánez, A. (2015). Un modelo social cognitivo de intenciones emprendedoras en estudiantes universitarios. *Anales de Psicología*, v. 31, n. 1, pp. 243-259.

Lent, R. W., & Brown, S. D. (2006). Integrating person and situation perspectives on work satisfaction: A social-cognitive view. *Journal of Vocational Behavior*, v. 69, n. 2, pp. 236-247.

Lent, R. W., Brown, S. D., & Hackett, G. (2002). Social cognitive career theory. *Career Choice and Development*, v. 4, pp. 255-311.

Lent, R. W., Brown, S. D., & Hackett, G. (1994). Toward a unifying social cognitive theory of career and academic interest, choice, and performance. *Journal of Vocational Behavior*, v. 45, n. 1, pp. 79-122.

Liao, H. Y., Armstrong, P. I., & Rounds, J. (2008). Development and initial validation of public domain Basic Interest Markers. *Journal of Vocational Behavior*, v. 73, n. 1, pp. 159-183.

Liguori, E. W. (2012). *Extending social cognitive career theory into the entrepreneurship domain: entrepreneurial self-efficacy's mediating role between inputs, outcome expectations, and intentions*. (Tese de doutorado). University of South Florida, Florida.

Liguori, E. W., Bendickson, J. S., & McDowell, W. C. (2018). Revisiting entrepreneurial intentions: A social cognitive career theory approach. *International Entrepreneurship and Management Journal*, pp. 1-12.

Liñán, F., & Chen, Y. W. (2009). Development and Cross-Cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, v. 33, n. 3, pp. 593-617.

Lüthje, C., & Franke, N. (2003). The 'making' of an entrepreneur: testing a model of entrepreneurial intent among engineering students at MIT. *R&D Management*, v. 33, n. 2, pp. 135-147.

Liñán, F., & Santos, F. J. (2007). Does social capital affect entrepreneurial intentions?. *International Advances in Economic Research*, v. 13, n. 4, pp. 443-453.



Malhotra, N. K. (2012). *Pesquisa de marketing: uma orientação aplicada*. São Paulo, SP: Bookman.

McGee, J. E., Peterson, M., Mueller, S. L., & Sequeira, J. M. (2009). Entrepreneurial self-efficacy: Refining the measure. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, v. 33, n. 4, pp. 965-988.

Moriano, J. A., Palací, F. J., & Morales, J. F. (2006). Adaptación y validación en España de la escala de Autoeficacia Emprendedora. *Revista de Psicología Social*, v. 21, n. 1, pp. 51-6.

Nabi, G., & Liñán, F. (2013). Considering business start-up in recession time: The role of risk perception and economic context in shaping the entrepreneurial intent. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, v. 19, n. 6, pp. 633-655.

Pfeifer, S., Šarlija, N., & Zekić Sušac, M. (2016). Shaping the entrepreneurial mindset: entrepreneurial intentions of business students in Croatia. *Journal of Small Business Management*, v. 54, n. 1, pp. 102-117.

Ringle, C. M., Silva, D., & Bido, D. S. (2014). Modelagem de equações estruturais com utilização do SmartPLS. *REMARK: Revista Brasileira de Marketing*, v. 13, n. 2, pp. 56-73.

Shapero, A., & Sokol, L. (1982). The social dimensions of entrepreneurship. In C. Kent, D. L. Asexton, & K. H. Vesper (Eds), *Encyclopedia of Entrepreneurship* (pp. 72-90). Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Shook, C. L., & Bratianu, C. (2010). Entrepreneurial intent in a transitional economy: an application of the theory of planned behavior to Romanian students. *International Entrepreneurship and Management Journal*, v. 6, n. 3, pp. 231-247.

Sobel, M. E. (1982). Asymptotic confidence intervals for indirect effects in structural equation models. *Sociological Methodology*, v. 13, pp. 290-312.

Souitaris, V., Zerbinati, S., & Al-Laham, A. (2007). Do entrepreneurship programmes raise entrepreneurial intention of science and engineering students? The effect of learning, inspiration and resources. *Journal of Business Venturing*, v. 22, n. 4, pp. 566-591.



Souza, R. S. (2015). *Intenção empreendedora: validação de modelo em universidades federais de Mato Grosso do Sul, Brasil* (Tese de doutorado). Universidade Nove de Julho, São Paulo.

Souza, R. S., & Silveira, A. (2016). Intenção empreendedora: validação do Entrepreneurial Intention Questionnaire (EIQ) em contexto brasileiro. *Anais do Encontro Científico de Administração*, 40p.

Stangler, D. (2009). *The economic future just happened*. Kansas City: Ewing Marion Kauffman Foundation.

Thompson, E. R. (2009). Individual entrepreneurial intent: Construct clarification and development of an internationally reliable metric. *Entrepreneurship Theory and Practice*, v. 33, n. 3, pp. 669-694.

Zhao, H., Seibert, S. E., & Hills, G. E. (2005). The mediating role of self-efficacy in the development of entrepreneurial intentions. *Journal of Applied Psychology*, v. 90, n. 6, pp. 1265.