

**CAPACIDADE EMPREENDEDORA E SUA INFLUÊNCIA NA RELAÇÃO ENTRE
INTENÇÃO EMPREENDEDORA E SEUS ANTECEDENTES**

MARCOS ANDRE DAMASCENO CAVALCANTE
UNIVERSIDADE DE FORTALEZA (UNIFOR)

JOSÉ MILTON DE SOUSA-FILHO
UNIVERSIDADE DE FORTALEZA (UNIFOR)

CAPACIDADE EMPREENDEDORA E SUA INFLUÊNCIA NA RELAÇÃO ENTRE INTENÇÃO EMPREENDEDORA E SEUS ANTECEDENTES

1 INTRODUÇÃO

O papel do empreendedor se relaciona com as grandes transformações que ocorreram recentemente devido ao acelerado desenvolvimento tecnológico e a globalização. Os efeitos advindos da liberação dos mercados, marcados principalmente pela transição dos países ex-comunistas para o capitalismo, maximizaram as habilidades e capacidades empreendedoras frente às novas oportunidades de negócios identificadas diante do cenário de mudança (BARON; ENSLEY, 2006; LIÑAN; SANTOS, 2007).

As oportunidades são identificadas quando o empreendedor detecta padrões em eventos supostamente não relacionados que podem resultar na oferta de novos produtos ou serviços, atribuindo-se que o reconhecimento de oportunidades pode ser característica notada em pessoas específicas (BARON; ENSLEY, 2006). Segundo Hills et al. (2002), a capacidade de identificar oportunidades ajuda pessoas específicas a perceberem novas soluções e necessidades dos clientes por meio de informações existentes, imaginando novos produtos e serviços para o mercado.

Apresenta-se pertinente, ao tratar de identificação de oportunidades, o termo capacidade empreendedora como a habilidade de avaliar e explorar a oportunidade, criando valor por meio de novos conhecimentos (HINDLE; KEVIN, 2007). De acordo com Hindle e Yencken (2004), a capacidade empreendedora é moldada pela experiência e as habilidades do indivíduo para se torna empreendedor.

Além da abordagem das características individuais marcantes para o exercício empreendedor, cabe destacar a contribuição da teoria a luz do viés psicológico, por meio da Teoria do Comportamento Planejado (TCP), que atribuiu a importância da experiência como indicador do controle do comportamento percebido, antecedente da intenção (AJZEN, 1991).

Os antecedentes que formam a intenção de empreender são definidos como atitude pessoal, normas subjetivas e controle do comportamento percebido. Tais construtos atitudinais se referem à atitude ou crença frente a um comportamento, correspondendo a uma avaliação positiva ou negativa para que um indivíduo realize tal comportamento (AJZEN, 1991; SOUZA, 2015).

De acordo com o estudo de Clarysse et al. (2011), permanecem muitas perguntas sem respostas sobre quais fatores moldam as decisões de indivíduos em se envolverem em atividades empreendedoras, principalmente os acadêmicos quando se estuda os efeitos sobre a intenção de empreender. Ainda segundo os autores, pesquisas apontam que as diferenças individuais estão relacionadas com a capacidade de reconhecimento de oportunidades, ou seja, a capacidade diferenciadora entre indivíduos, de detectar, reconhecer e absorver oportunidades. Porém há pouca referência na literatura de empreendedorismo para características individuais quanto à atividade empreendedora.

Assim, entende-se relevante a investigação da influência da capacidade empreendedora, em destaque as características individuais de reconhecer e avaliar oportunidades, na relação entre os antecedentes atitudinais e a intenção de empreender, considerando a TCP de Ajzen (1991).

Verifica-se a necessidade de explorar a influência da capacidade empreendedora, no tocante às habilidades e experiências, junto aos antecedentes formadores da intenção de empreender, mensurando assim o efeito da capacidade empreendedora de estudantes de nível superior. Uma vez que de acordo com a teoria, as variáveis externas ao modelo da TCP, considerando a capacidade empreendedora como tal, possuem influência direta somente nos

antecedentes da intenção (LIÑAN; CHEN, 2009). Assim, torna-se relevante verificar a influência da capacidade empreendedora na relação entre as atitudes e a intenção de empreender, uma vez que os estudos anteriores adotaram a relação da capacidade empreendedora com os antecedentes da intenção, existindo uma lacuna teórica quanto ao efeito moderador da capacidade empreendedora na relação de cada antecedente com a intenção.

Segundo Liñan e Chen (2009), a capacidade empreendedora é considerada uma espécie de capital humano, que juntamente com as variáveis demográficas, irá influenciar os construtos atitudinais de Ajzen (1991), que por sua vez influenciarão na intenção empreendedora.

Destacando o interesse entre a relação da capacidade empreendedora e a intenção de empreender, suscitou-se a seguinte questão de pesquisa: Como a capacidade empreendedora influencia a relação entre a intenção de empreender e seus antecedentes?

O objetivo geral do estudo é investigar a influência da capacidade empreendedora na relação entre a intenção de empreender e seus antecedentes atitudinais.

Assim, a pesquisa busca contribuir com a literatura, na verificação do possível efeito da capacidade empreendedora na relação de cada antecedente atitudinal que influencia a formação da intenção empreendedora de estudantes.

2 TEORIA E HIPÓTESES

2.1 Relação entre a Capacidade Empreendedora e a Intenção de Empreender

O estudo do empreendedorismo cuida dos empreendedores, suas atividades e, em destaque, a descoberta e exploração de oportunidades. Em síntese, resume-se o empreendedorismo como o estudo de como, por quem e quais os efeitos da criação de bens e serviços por meio da descoberta, avaliação e exploração de oportunidades (FILION, 1999; SHANE; VENKATARAMAN, 2000).

As oportunidades são identificadas, avaliadas e exploradas por indivíduos que possuem características peculiares, provenientes das habilidades e experiências individuais que é denominada capacidade empreendedora. Tal capacidade de empreender possibilita indivíduos avaliar o potencial econômico latente e, por meio de novos conhecimentos, transformar esse potencial em valor econômico realizável para o mercado demandante (HINDLE; KEVIN, 2007).

Segundo Casero et al. (2011), a capacidade empreendedora refere-se à motivação de indivíduos em iniciar um novo negócio além da medida que tais indivíduos possuem habilidades para buscar iniciativas empreendedoras. Os mesmos autores apontam que as habilidades e motivação orientada para o empreendedorismo não são construídas por meio da educação e treinamento para formação de empreendedores, mas pelas normas sociais e culturais que estimulam os indivíduos a adquirirem os conhecimentos e habilidades para identificar e explorar as oportunidades.

A motivação do indivíduo postula um conjunto de fatores sociais e cognitivos que potencializam a capacidade de agir, no caso concreto, tornar-se empreendedor. Assim, as influências motivacionais atuam como agentes indiretos na intenção de empreender (SOUSA et al., 2017). Os autores destacaram a motivação e autoeficácia empreendedora como os fatores mais importantes na intenção empreendedora.

A relação das questões sociais e culturais nas habilidades e motivação para o empreendedorismo se mostra forte, uma vez que várias pesquisas apresentaram fatores ambientais sobre o comportamento empreendedor, refletindo as características do período e local que os indivíduos vivem, conferindo aspectos culturais de uma região/país que favorecem o comportamento empreendedor quando comparado com outras regiões (CASERO et al., 2011; GIBB; RITCHIE, 2005).

A pesquisa de Clarysse et al. (2011) apresentou a capacidade empreendedora como a capacidade de reconhecimento de oportunidade, como o fator mais forte para que acadêmicos se envolvessem em atividades empreendedoras. Tal estudo concluiu que há pouca influência dos recursos de incubação nas universidades como estímulo do envolvimento empreendedor dos alunos. Percebe-se a influência de atributos individuais para explicar a intenção de empreender considerando características pessoais ligadas com a experiência e habilidades. Os autores reforçam que o ambiente universitário amplia o impacto da capacidade empreendedora, mas não tem, ou apenas efeitos diretos marginais, após o controle individual da capacidade empreendedora pelos acadêmicos.

A literatura apresenta várias relações entre a intenção, ou mesmo o comportamento, empreendedor, com a capacidade de reconhecer oportunidades para o lançamento de novos produtos e serviços (BARON; ENSLEY, 2006). Essas capacidades ajudam pessoas específicas a identificar necessidades e soluções para o mercado, aplicando reconhecimento de padrões para identificação de oportunidades por meio de conexões de eventos que a princípio são independentes, mas que se apresentam como indicadores para novas oportunidades de negócios.

A própria intenção em empreender pode ser resultado da capacidade de reconhecer oportunidades por meio de habilidades cognitivas que resultam no reconhecimento de oportunidade por meio de padrões significativos para novos negócios, destacando a auto eficácia diante a atitude do indivíduo se tornar empreendedor (BARON; ENSLEY, 2006; KRUEGER, 2003).

A decisão de ser empreendedor é formada pela relação entre as atitudes e intenção na materialização do comportamento empreendedor. A decisão de ser empreendedor pode ser considerada como voluntária e consciente, resultando no comportamento (KRUEGER et al., 2000). Valendo-se da TCP, a intenção de empreender é precedida pelas atitudes (motivações individuais). Os antecedentes motivacionais que influenciam a intenção são a atitude pessoal, as normas subjetivas e o controle do comportamento percebido. Tais antecedentes uma vez mais favoráveis aumentariam a intenção de realizar um comportamento empreendedor (AJZEN, 1991; LIÑAN, 1994).

A atitude pessoal se refere ao grau de avaliação, positiva ou negativa, que as pessoas possuem em relação à intenção de empreender. As normas subjetivas são consideradas a pressão social sobre a manifestação de um determinado comportamento, no caso em se tornar ou não empreendedor. Já o controle do comportamento percebido é compreendido como a percepção das pessoas sobre a sua capacidade, ou não, de executar uma determinada ação, no caso se tornar empreendedor (AJZEN, 1991; SILVEIRA et al., 2016).

A intenção de empreender é um precursor necessário para a realização de comportamentos empreendedores, considerada o melhor preditor do comportamento (AJZEN, 1991; LIÑAN; CHEN, 2009). A intenção é afetada por diversos fatores tais como necessidades, valores, desejos e crenças. Variáveis situacionais como dificuldades na execução de tarefas e pressão social influenciam a intenção em empreender (BIRD, 1988; LEE, WONG, 2004).

Retomando a TCP, a intenção empreendedora reflete o esforço do indivíduo para realizar o comportamento empreendedor, capturando três fatores motivacionais, ou antecedentes, que influenciam o comportamento (AJZEN, 1991; LIÑAN, 2004).

O modelo de Liñan e Chen (2009) destaca que o capital humano – habilidades, capacidades e diretrizes individuais – e outras variáveis demográficas influenciam indiretamente a intenção por meio das atitudes (atitude pessoal, norma subjetiva e controle do comportamento planejado). O capital humano apesar de não influenciar diretamente a intenção é útil para o efeito deste nos antecessores da formação da intenção de empreender (COUTO et al., 2010).

A pesquisa de Souza (2015) destacou a importância da moderação da capacitação empreendedora e ocupação profissional (experiência) na formação da intenção empreendedora,

ou seja, o papel moderador da capacidade empreendedora, uma forma de capital humano, na relação entre os antecedentes motivacionais e a intenção.

Segundo Sousa e Lima (2017), fatores ligados à experiência e habilidade, como ocupação e autonomia, influenciam a intenção empreendedora, destacando que a identificação ou criação de oportunidades requer conhecimentos, habilidades e experiências, que somados a fatores exógenos, formam a intenção empreendedora.

2.2 Hipóteses

2.2.1 Atitude, capacidade empreendedora e intenção empreendedora

Liñan e Chen (2009) consideraram o capital humano e as variáveis demográficas como influenciadores dos construtos formadores da intenção. Liñan e Santos (2007) consideraram o capital social (humano) como todo conjunto de relações que os indivíduos possuem. Os resultados dos autores confirmam a influência desse conjunto de relações na intenção empreendedora.

A capacidade empreendedora refere-se à motivação de indivíduos em iniciar um novo negócio além da medida que tais indivíduos possuem habilidades para buscar iniciativas empreendedoras, bem como a capacidade de reconhecimento de oportunidade por meio da experiência e habilidade individual (CASERO et al., 2011; CLARYSSE et al., 2011).

A pesquisa de Liñan e Chen (2009) considerou a capacidade empreendedora como capital humano que interfere indiretamente na intenção de empreender por meio dos construtos atitudinais (atitude pessoal, norma subjetiva e controle do comportamento planejado). Porém se mostra pertinente os possíveis efeitos da capacidade empreendedora na relação de cada construto com a intenção.

A atitude se refere ao grau que uma pessoa possui para avaliar positiva ou negativamente em se tornar um empreendedor, avaliando além da preferência de tal comportamento, as vantagens em empreender (LIÑAN, 2004; LIÑAN, CHEN, 2009). Segundo Casero et al. (2011) a capacidade empreendedora refere-se à motivação de indivíduos em iniciar um novo negócio, ou seja, o desejo de realizar um empreendimento. Percebe-se que a motivação para empreender influencia a intenção por meio do interesse do indivíduo em explorar a oportunidade reconhecida (BARON; ENSLEY, 2006). Da observação de um possível efeito da capacidade empreendedora na relação entre a atitude pessoal e a intenção de empreender sugere-se a seguinte hipótese:

H1: A capacidade empreendedora influencia positivamente a relação entre a atitude pessoal e a intenção de empreender.

2.2.2 Normas subjetivas, capacidade empreendedora e intenção empreendedora

Conforme Liñan e Chen (2009) as normas subjetivas indicam a pressão social percebida em realizar, ou não, comportamentos empreendedores. Trata-se da percepção individual da aprovação, ou não, das pessoas importantes para o indivíduo na propensão em empreender. Essas normas se referem a deseabilidade social, percepções que os indivíduos têm sobre as pessoas mais próximas quanto a aprovação destes na decisão de se tornarem empreendedores.

As normas subjetivas tendem a sofrer pela conjuntura que o indivíduo está exposto como incertezas sociais, políticas e econômicas, interferindo diretamente na intenção de empreender (SOUZA, 2015). Verifica-se que a influência social (crenças e valores) juntamente com as características individuais, como habilidade e experiência, interferem na intenção e comportamento empreendedor (SOUSA et al., 2017).

A pesquisa de Casero et al. (2011) indicou que a capacidade empreendedora apresenta relação com normas sociais e culturais no estímulo para aquisição de novos conhecimentos e habilidades necessárias para capitalizar oportunidades de negócio e transformá-las em novas empresas. Considerando a possível relação moderadora da capacidade empreendedora junto à relação das normas subjetivas com a intenção de empreender sugere-se a seguinte hipótese:

H2: A capacidade empreendedora influencia positivamente a relação entre as normas subjetivas e a intenção de empreender.

2.2.3 Controle do comportamento percebido, capacidade empreendedora e intenção empreendedora

O controle do comportamento percebido é definido como a percepção da facilidade ou dificuldade de se tornar um empreendedor. Porém tal antecedente não se refere apenas o sentimento de ser capaz de se tornar empreendedor, mas de também a percepção sobre o controle sobre o comportamento (LIÑAN; CHEN, 2009).

Pode-se perceber que tanto as habilidades e quanto as experiências individuais podem influenciar a percepção de capacidade empreendedora. A definição de Clarysse et al. (2011) indica que capacidade empreendedora é a habilidade que os indivíduos possuem para identificar, reconhecer e absorver oportunidades. Os mesmos autores destacam também a importância da experiência empreendedora como determinante do indivíduo em se tornar empreendedor.

A abordagem das características individuais (habilidade e experiência) é marcante para o exercício empreendedor, em destaque a Teoria do Comportamento Planejado (TCP) que atribuiu a importância da experiência como indicador do controle do comportamento percebido, antecedente da intenção em empreender (AJZEN, 1991).

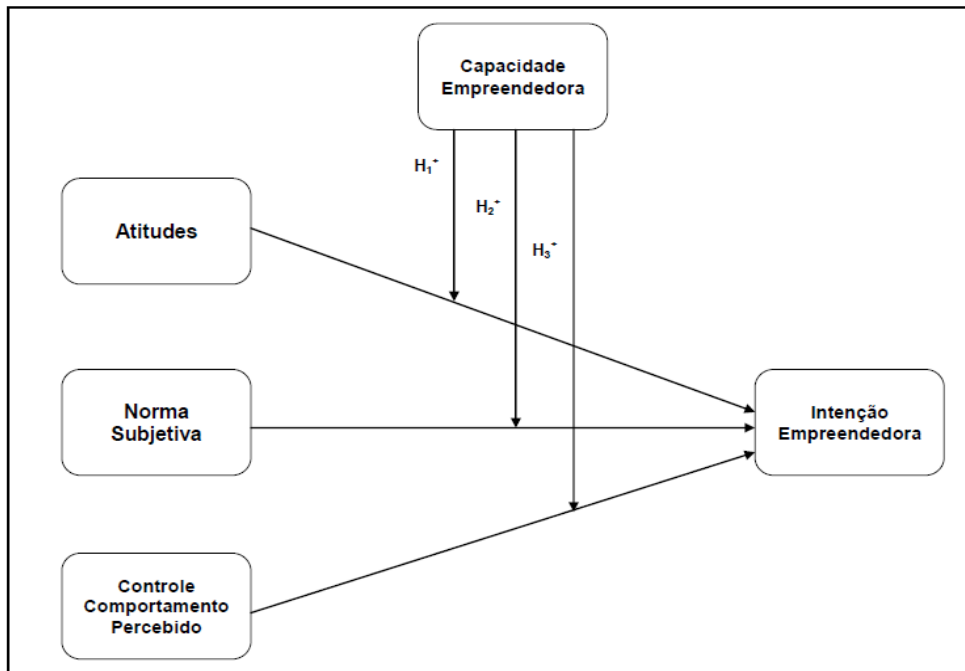
Para Sousa e Lima (2017) a identificação ou a criação de oportunidades requer conhecimento, habilidades e experiências, que somadas aos fatores exógenos formam a intenção empreendedora. Os autores definem a experiência e autonomia como fatores que influenciam a intenção empreendedora.

Considerando a relação da capacidade empreendedora na percepção individual em realizar o empreendimento se apresenta a seguinte hipótese:

H3: A capacidade empreendedora influencia positivamente a relação entre o controle do comportamento percebido e a intenção de empreender.

As hipóteses apresentadas acima são apresentadas na Figura 1 a seguir.

Figura 1 – Hipóteses



Fonte: Elaborada pelo autor (2018).

3 MÉTODO

3.1 Delineamento da Pesquisa

A pesquisa foi quantitativa e explicativa, quanto à abordagem e natureza, respectivamente, de caráter inferencial, junto aos alunos dos cursos superiores de uma Instituição de Ensino Superior (IES) pública federal, localizada no Estado do Ceará.

A pesquisa quantitativa está relacionada ao emprego de recursos e técnicas estatísticas, aplicadas quando há um problema muito bem definido e há informações e teoria referente ao objeto do estudo (COOPER, SCHINDLER, 2003; DA SILVA et al., 2014; SOUZA, 2015). A pesquisa explicativa se preocupa em identificar os fatores que determinam ou que contribuem para a ocorrência dos fenômenos (GIL, 2007). O método possui caráter inferencial, uma vez que busca apoio de técnicas estatísticas para inferir generalizações consequentes de dados observados (KERLINGER, 1980; SOUZA, 2015).

3.2 Coleta de Dados

A coleta de dados foi realizada junto aos alunos de uma IES pública federal, em 32 unidades/*campi* em funcionamento no Estado do Ceará. A amostra é composta por alunos regularmente matriculados nos cursos de nível superior nas áreas da ciências, tecnologia, educação e artes.

Os dados foram coletados por meio de instrumento adaptado do Questionário de Intenção Empreendedora (EQI) de Liñan e Chen (2009) para a escala de capacidade empreendedora e coleta de dados demográficos, juntamente com o instrumento de medição das atitudes e intenção de estudantes de Souitaris et al. (2007). As escalas foram revalidadas em língua portuguesa.

A necessidade de adaptação do questionário se fez adequada, tendo em vista o objetivo da pesquisa em investigar a influência da capacidade empreendedora na relação da intenção com seus antecedentes motivacionais. Dessa forma, do EQI de Liñan e Chen (2009) foi utilizada

a escala que mede a capacidade empreendedora além da seção dos dados pessoais com alteração dos valores das faixas de rendimento familiar em consonância com a definição em vigor, aproximada, pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Também foram incluídas questões quanto ao curso de cada estudante, bem como a unidade/*campi* de origem.

Do questionário de Souitaris et al. (2007) utilizou-se as escalas para medir a atitude, norma subjetiva, controle do comportamento percebido e intenção empreendedora.

O questionário foi disponibilizado no sistema acadêmico da instituição. O sistema é utilizado por discentes e docentes durante todo o curso, uma vez que as matrículas, notas e frequências são disponibilizadas neste ambiente informatizado. Coletou-se 605 (seiscentos e cinco) questionários válidos durante os meses de Abril e Maio de 2018.

3.3 Análise dos Dados

Os dados coletados foram explorados com a finalidade de avaliar o modelo teórico a ser testado, assim, foi utilizada a Modelagem de Equações Estruturais (MEE) baseada em variância, com o uso da técnica *Partial Least Square* (PLS) por meio do *software SmartPLS 3.0*.

Como técnica de modelagem de equações estruturais, o PLS permite avaliação simultânea da confiabilidade e validade das medidas de construções teóricas e a estimativa das relações entre essas construções, destinando-se principalmente para análise causal-preditiva (BARCLAY et al., 1995; WOLD, 1985).

Verifica-se viabilidade na utilização da MEE na pesquisa, uma vez que essa técnica utiliza variáveis manifestas, porém não observáveis diretamente, no caso a capacidade empreendedora, para representar um determinado construto, bem como que na utilização da MEE é fundamental que as medidas sejam desenvolvidas a partir de estruturas teóricas que geraram as hipóteses do estudo, neste caso a intenção em empreender e seus antecedentes (SOUZA, 2015; HAIR JR et al. 2005).

4 RESULTADOS

4.1 Apresentação dos Resultados

O estudo contou com uma maior participação de alunos do sexo masculino, com 59,3%, e 40,7% do sexo feminino, com destaque para as faixas etárias de 17 a 21 anos (50,9%) e 22 a 26 anos (27,9%). Os alunos se localizam em sua maioria nos *campi* situados no interior do estado do Ceará (62,31%) frente a região metropolitana de Fortaleza (37,69%).

Outro ponto importante a ser destacado é a renda familiar, notando-se a maioria dos alunos (65,3%) não ultrapassa R\$ 1.900,00, ou seja, a somatória de todas as receitas dos integrantes da família não supera dois salários mínimos.

Destaca-se, também, a predominância de alunos da área de tecnologia e engenharia (74,22%) frente aos alunos matriculados em cursos voltados a formação de professores (licenciaturas) e outros cursos relacionados às ciências, serviços e artes (25,78%).

Com a finalidade de avaliar o modelo teórico a ser testado, foi utilizada a modelagem de equações estruturais com o uso da técnica PLS por meio do *software SmartPLS 3.0*. Para atestar a confiabilidade de cada escala considerou-se o *Alpha de Cronbach* (mínimo 0,7), a confiabilidade composta (*composite reliability*) (mínimo de 0,7) e a AVE (*average variance extracted*) (mínimo de 0,5) (CHIN, 1998). A Tabela 1 apresenta os índices de desempenho dos construtos analisados.

Tabela 1 – Índices de desempenho dos construtos analisados

	AVE	Confiabilidade composta	R Quadrado	Alpha de Cronbach
Atitude	0,576	0,914		0,893
Atitude > capacidade empreendedora	0,669	0,970		0,968
Capacidade empreendedora	0,658	0,920		0,896
Controle	0,580	0,805		0,645
Controle > capacidade empreendedora	0,698	0,937		0,932
Intenção	0,791	0,919	0,443	0,864
Normas subjetivas	0,609	0,903		0,874
Normas subjetivas > capacidade empreendedora	0,580	0,945		0,954

Fonte: Elaborada pelos autores com base nos dados da pesquisa (2018).

Uma vez que os indicadores de confiabilidade das escalas foram acima dos valores de referência, concluiu-se pela consistência interna expressiva para medir os construtos analisados (HAIR et al., 2012, 2014). Dado que todos os construtos apresentaram valores superiores a 0,5, conclui-se que o modelo apresenta uma validade convergente aceitável (FORNELL; LARCKER, 1981). Tendo em vista que as raízes quadradas (valores quadráticos) das AVEs foram superiores ao coeficiente de correlação entre as variáveis latentes (FORNELL; LARCKER, 1981), concluiu-se pela validade discriminante, conforme a Tabela 2.

Tabela 2 – Validade discriminante para os construtos

	Atit	Atit> capac	Capac	CCP	CCP> capac	Intenção	NS	NS> capac
Atitude	0,756							
Atitude > capacidade	-0,406	0,637						
Capacidade emp	0,267	-0,068	0,811					
CCP	0,270	-0,061	0,610	0,761				
CCP > capacidade	-0,057	0,255	-0,093	-0,111	0,676			
Intenção	0,356	-0,180	0,566	0,538	-0,195	0,889		
Normas subjetivas	-0,005	-0,081	-0,130	-0,187	-0,005	-0,173	0,779	
Normas subjetivas > capac	-0,065	0,035	0,060	0,019	-0,266	0,111	0,005	0,573

Fonte: Elaborada pelos autores com base nos dados da pesquisa (2018).

Para verificar a especificação do modelo por meio dos construtos endógenos analisados (RIGDON, 2012), foram avaliados os tamanhos dos efeitos (f^2) e (q^2) e a relevância preditiva (Q^2). O f^2 é calculado da seguinte forma (HAIR JR. et al., 2014):

$$f^2 = \frac{R^2 \text{ incluído} - R^2 \text{ excluído}}{1 - R^2 \text{ incluído}} \quad (1)$$

Os valores Q^2 com uma omissão de distância (*Omission Distance - OD*) de 5 a 10, geralmente é a forma de análise mais sugerida para a maioria das pesquisas (HAIR JR. et al., 2012). Entretanto, como existem 605 observações na base de dados trabalhada, pode-se escolher uma distância de OD de 5. Os valores Q^2 e q^2 estimados pelo procedimento *blindfolding* representam uma medida de quão bem o modelo de caminhos pode prever os valores inicialmente observados e o impacto relativo da relevância preditiva, respectivamente. A fórmula para o cálculo é:

$$q^2 = \frac{Q^2 \text{ incluído} - Q^2 \text{ excluído}}{1 - Q^2 \text{ incluído}} \quad (2)$$

Na Tabela 3, apresenta-se os resultados para os índices f^2 e q^2 .

Tabela 3 – Índices f^2 e q^2 para os construtos analisados

Índice f^2 dos construtos analisados				
	R ² incluído	R ² excluído	Effect size f^2	Tamanho
Controle	0,440	0,392	0,443	Grande
Índice q^2 dos construtos analisados				
	Q ² incluído	Q ² excluído	Effect size q^2	Tamanho
Controle	0,338	0,311	0,582	Grande

Fonte: Elaborada pelos autores com base nos dados da pesquisa (2018).

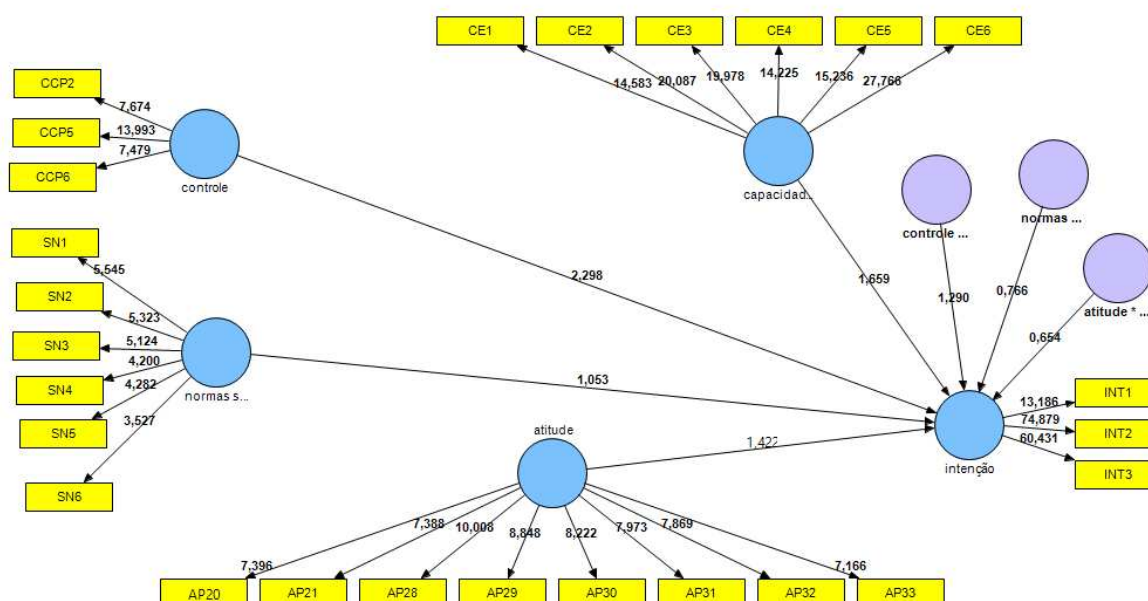
Para a análise do *bootstrapping* foram mantidas seis variáveis do construto capacidade empreendedora (CE1 a CE6), todas as seis variáveis do construto normas subjetivas (SN01 a SN6), três variáveis do construto controle de comportamento percebido (CCP2; CCP5; CCP6), oito variáveis do construto atitude (AP20; AP21; AP28; AP29; AP30; AP31; AP32; AP33) e todas as três variáveis do construto intenção empreendedora (INT1; INT2; INT3).

Sendo assim, notou-se que o controle de comportamento percebido influenciou em 51% na intenção empreendedora ($\beta=0,510$; $T\text{-value}= 2,280$). Justifica-se esse resultado uma vez que o valor do teste T foi maior que 1,96 para ambos os constructos analisados (CHIN, 1998). As normas subjetivas e a atitude, nesse caso específico, não foram relevantes para determinar a intenção empreendedora dos pesquisados.

Tendo em vista que o construto capacidade empreendedora não apresentou uma relação direta em relação à intenção empreendedora ($\beta= 0,994$; $T\text{-value}= 1,659$), percebeu-se que as moderações propostas não foram significativas, uma vez que todos os valores dos testes realizados pela análise *bootstrapping* apresentaram índices abaixo de 1,96 (CHIN, 1998). Sendo assim, notou-se que a capacidade empreendedora não pode ser vista como uma variável moderadora nas relações entre atitude e intenção empreendedora ($\beta= -0,460$; $T\text{-value}= 0,654$), normas subjetivas e intenção empreendedora ($\beta= 0,169$; $T\text{-value}= 0,766$), e controle do comportamento percebido e intenção empreendedora ($\beta= -0,564$; $T\text{-value}= 1,290$). Diante disso, tem-se que nenhuma das hipóteses propostas foram suportadas.

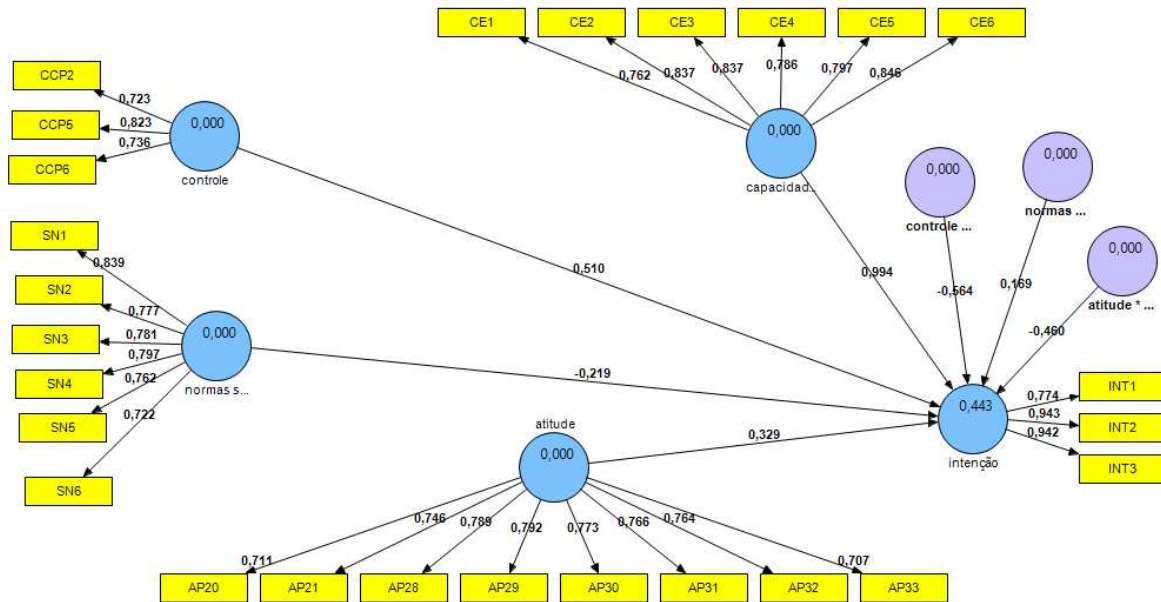
As Figuras 2 e 3 apresentam graficamente os resultados do *bootstrapping* e do PLS.

Figura 2 – *Bootstrapping*



Fonte: Elaborada pelos autores com base nos dados da pesquisa (2018).

Figura 3 – Modelo estrutural PLS



Fonte: Elaborada pelos autores com base nos dados da pesquisa (2018).

4.2 Discussão dos Resultados

Estudos asseveraram que variáveis externas ao modelo da TCP, principalmente o capital humano e fatores demográficos, tem influência nas intenções por meio dos seus antecedentes, mesmo em pequena magnitude (LIÑAN; CHEN, 2009; SOUITARIS et al., 2007). Alguns trabalhos apresentaram a influência do capital humano e fatores demográficos sobre a intenção, considerando que um maior conhecimento de diferentes aspectos empresariais contribuirá para que o indivíduo realize comportamento empreendedor, uma vez que um maior conhecimento proporcionará uma conscientização sobre a existência dessa opção de carreira (LIÑAN, 2004; LIÑAN; CHEN, 2009).

De forma diversa, a presente pesquisa objetivou verificar uma possível influência da capacidade empreendedora na relação entre a intenção empreendedora e seus antecedentes, por um suposto efeito moderador, e não diretamente sobre os construtos atitudinais. A Capacidade empreendedora refere-se à habilidade de avaliar e explorar oportunidades, criando valor por meio de novos conhecimentos, da experiência e das habilidades do indivíduo em torna-se empreendedor (HINDLE; YENCKEN, 2004; HINDLE; KEVIN, 2007).

Percebeu-se a baixa influência da atitude e normas subjetivas na intenção de empreender. Notou-se efeito expressivo do controle do comportamento percebido na formação da intenção empreendedora. Uma explicação possível do resultado, para baixa influência da atitude, estaria no efeito da própria norma subjetiva naquele construto, pois as pressões sociais modificam os níveis da atitude pessoal e controle do comportamento percebido, uma vez que quando os indivíduos sentem que as pessoas de referência aprovam, ou desaprovam, sua decisão de carreira profissional, seriam mais (ou menos) atraídos por essa opção e se sentiriam capazes, ou não, de executá-las satisfatoriamente (LIÑAN; CHEN, 2009).

As médias apuradas para cada construto do modelo, no que tange às atitudes, demonstraram um efeito das normas subjetivas nos demais antecedentes atitudinais na

formação da intenção. Mesmo as médias para atitude apresentarem valores mais expressivos para as variáveis relacionadas às razões para se tornar empreendedor (AP15 a AP33), a média aritmética global do construto foi 5,2, a atitude mostrou pouca influência na intenção, ou seja, apresenta-se possível uma relação das normas subjetivas, considerando a média aritmética global deste construto apresentar resultado de 3,60.

Tabela 4 – Estatísticas descritivas do constructo atitude ocupacional

N 605	ESCALA							Estatísticas descritivas				
	1	2	3	4	5	6	7	méd	d. p	C.V.	Assim.	Curt.
AP1	6,4	4,8	7,8	15,4	17,5	15,9	32,2	5,09	1,836	3,372	-,713	-,475
AP2	5,8	6,9	7,3	10,9	17,2	22,3	29,6	5,12	1,830	3,348	-,802	-,422
AP3	12,2	10,1	13,2	17,2	16,9	12,7	17,7	4,25	1,962	3,848	-,161	-1,107
AP4	8,1	8,4	10,6	12,1	14,2	16,4	30,2	4,86	1,990	3,959	-,533	-,977
AP5	8,3	5,1	9,9	11,7	21,2	19,2	24,6	4,88	1,862	3,467	-,657	-,581
AP6	16,5	9,3	7,6	14,0	12,6	13,1	26,9	4,44	2,196	4,823	-,308	-1,315
AP7	15,4	12,4	14,2	21,0	15,0	11,1	10,9	3,85	1,892	3,579	,049	-1,038
AP8	8,4	5,1	9,8	18,2	15,0	18,3	25,1	4,82	1,882	3,543	-,544	-,731
AP9	9,9	6,9	7,6	18,7	14,7	17,5	24,6	4,72	1,948	3,793	-,505	-,857
AP10	47,3	17,4	12,2	10,1	7,6	2,8	2,6	2,32	1,641	2,693	1,129	,326
AP11	43,5	17,4	14,7	10,1	8,6	4,0	1,8	2,42	1,635	2,675	,965	-,085
AP12	50,4	15,2	12,7	12,7	5,0	3,5	,5	2,19	1,495	2,234	1,067	,126
AP13	8,1	6,6	7,3	8,1	12,6	17,0	40,3	5,23	2,000	4,001	-,877	-,545
AP14	7,3	5,6	6,1	10,9	13,7	19,2	37,2	5,24	1,910	3,649	-,907	-,337
AP15	,8	,3	1,5	3,1	18,3	30,2	45,6	6,11	1,072	1,148	-1,639	4,015
AP16	,8	1,0	2,3	12,6	17,7	25,0	40,7	5,83	1,278	1,633	-1,070	,915
AP17	,5	1,2	1,7	8,3	17,9	30,6	40,0	5,94	1,168	1,365	-1,249	1,739
AP18	,8	1,0	2,6	8,9	20,7	26,1	39,8	5,85	1,243	1,546	-1,160	1,374
AP19	1,2	1,7	3,0	12,6	22,8	23,5	35,4	5,66	1,339	1,794	-,973	,777
AP20	,5	,3	1,8	5,6	14,4	26,9	50,4	6,16	1,091	1,191	-1,523	2,702
AP21	,3	,3	,3	5,3	10,7	22,0	61,0	6,36	,984	,968	-1,809	3,931
AP22	,7	,5	3,5	7,8	15,9	22,1	49,6	6,02	1,235	1,524	-1,324	1,492
AP23	,3	,3	1,7	6,3	10,6	21,8	59,0	6,28	1,075	1,155	-1,681	2,842
AP24	1,2	,7	2,0	8,4	11,9	22,5	53,4	6,10	1,247	1,556	-1,628	2,721
AP25	2,0	2,1	5,8	14,2	21,2	22,0	32,7	5,47	1,481	2,193	-,875	,287
AP26	,7	1,5	3,0	7,1	18,2	25,5	44,1	5,94	1,256	1,577	-1,312	1,625
AP27	,8	1,2	3,1	8,1	15,4	26,9	44,5	5,95	1,264	1,597	-1,358	1,733
AP28	,7	,8	1,0	4,6	10,7	19,5	62,6	6,33	1,095	1,198	-2,066	4,941
AP29	,7	,7	1,3	3,1	8,8	18,2	67,3	6,42	1,048	1,099	-2,392	6,694
AP30	,3	,5	1,0	4,5	10,2	19,8	63,6	6,38	1,013	1,027	-1,970	4,446
AP31	,2	,7	,5	5,1	11,7	23,0	58,8	6,32	1,001	1,002	-1,695	3,219
AP32	,8	,8	,7	6,1	14,9	24,1	52,6	6,16	1,137	1,294	-1,692	3,548
AP33	,8	1,3	1,2	9,4	13,9	23,3	50,1	6,04	1,241	1,539	-1,468	2,157

Média aritmética global do construto = 5,29

Fonte: Elaborada pelos autores com base nos dados da pesquisa (2018).

Tabela 5 – Estatísticas descritivas do construto normas subjetivas

N 605	ESCALA							Estatísticas descritivas				
	1	2	3	4	5	6	7	méd	d. p	C.V.	Assim.	Curt.
NS1	21,2	9,4	14,2	25,0	19,5	7,1	3,6	3,48	1,722	2,965	-,022	-,947
NS2	30,9	12,2	13,6	25,1	12,4	4,3	1,5	2,95	1,653	2,732	,266	-1,010
NS3	19,3	9,9	12,2	24,6	17,9	9,4	6,6	3,66	1,817	3,303	-,011	-,966
NS4	14,0	10,4	12,1	18,5	24,5	10,9	9,6	4,00	1,831	3,351	-,171	-,950
NS5	22,3	15,9	15,0	21,5	17,7	4,3	3,3	3,22	1,686	2,843	,217	-,898
NS6	10,6	8,4	11,1	18,2	22,8	16,4	12,6	4,34	1,818	3,306	-,347	-,832

Média aritmética global do construto = 3,60

Fonte: Elaborada pelos autores com base nos dados da pesquisa (2018).

A baixa motivação para empreender ocasionada pelas normas subjetivas também influencia o controle do comportamento percebido na relação com a intenção, considerando a percepção de dificuldade de se tornar empreendedor, em destaque as variáveis que tratam da capacidade de controle dos eventos que podem dificultar o comportamento empreendedor (CCP2; CCP4 e CCP6). A falta de incentivo da família, das pessoas mais próximas ou até mesmo da instituição de ensino influencia a percepção de viabilidade dos alunos em decidir assumir os riscos de ser empreendedores frente ao emprego organizacional.

Tabela 6 – Estatísticas descritivas do *construto* controle de comportamento percebido

N 605	ESCALA							Estatísticas descritivas				
	1	2	3	4	5	6	7	Méd	d. p	C.V.	Assim.	Curt.
CCP1	3,2	3,7	13,8	13,2	39,5	18,3	8,3	4,71	1,398	1,955	-,608	,153
CCP2	11,6	14,0	22,3	11,2	23,3	12,4	5,1	3,78	1,725	2,975	,015	-1,021
CCP3	1,2	3,6	5,3	6,1	23,0	43,6	17,2	5,46	1,305	1,702	-1,278	1,522
CCP4	8,8	9,8	21,2	22,8	23,1	8,9	5,5	3,90	1,570	2,464	-,060	-,563
CCP5	1,2	2,1	5,3	27,9	28,6	27,6	7,3	4,93	1,197	1,433	-,495	,417
CCP6	6,1	15,7	29,6	28,8	14,0	3,5	2,3	3,49	1,304	1,701	,269	,061

Média aritmética global do construto = 4,37

Fonte: Elaborada pelos autores (2018).

Tabela 7 – Estatísticas descritivas do *construto* intenção empreendedora

N 605	ESCALA							Estatísticas descritivas				
	1	2	3	4	5	6	7	méd	d. p	C.V.	Assim.	Curt.
INT1	7,9	2,0	4,1	9,1	7,4	14,5	54,9	5,69	1,890	3,571	-1,376	,690
INT2	2,5	4,3	8,9	11,7	28,9	28,3	15,4	5,07	1,468	2,155	-,792	,193
INT3	15,2	28,1	29,3	11,7	8,9	4,3	2,5	2,94	1,465	2,147	,791	,199

Média aritmética global do construto = 4,65

Fonte: Elaborada pelos autores (2018).

Percebe-se que os alunos manifestam possível a opção de escolha pela carreira empreendedora. Verifica-se as variáveis que apresentam médias voltadas à escolha ao empreendedor (INT1 e INT2). Por outro lado, o item INT3 da escala utilizada apresentou média abaixo de 4,0. Esse fato pode sugerir que os respondentes encontraram certa dificuldade de compreensão sobre esses aspectos relacionados à intenção.

A baixa motivação para empreender ocasionada pelas normas subjetivas também influencia o controle do comportamento percebido na relação com a intenção, considerando a percepção de dificuldade de se tornar empreendedor. Verifica-se que a influência social (crenças e valores) interferem na intenção e comportamento empreendedor, não se notando a influência, neste caso específico, das características individuais, como habilidade e experiência, nas relações das atitudes com a intenção.

Os resultados demonstram a necessidade de oferta de iniciativas empreendedoras por parte da instituição de ensino de modo a incorporar atividades que despertem nos alunos o espírito empreendedor, aumentando a atitude e a norma subjetiva (LIÑAN; CHEN, 2009). Talvez, diferentemente do estudo de Souitaris et al (2007), um benefício importante seria a disponibilização de recursos de incubação para possibilitar o desenvolvimento de habilidades e experiências nos alunos, juntamente com programas de educação empreendedora buscando inspirar os alunos, não apenas na elaboração de planos de negócios para efeito de aprovação no curso ou disciplina, mas atividades interessantes que mudem mentes e sentimentos (SOUTARIS et al., 2007).

Cabe destaque a realidade social e econômica dos alunos, meio a conjuntura nacional, tendo em vista que a grande maioria conta com dois salários mínimos como renda de toda a

família, ou seja, talvez os jovens alunos busquem a inserção no mercado de trabalho por meio de opções que ofereçam menos riscos, dificultando a percepção de viabilidade em considerar a opção de se tornar empreendedor.

Outra possível causa da baixa motivação dos alunos em empreender pode ser explicada pela concentração da amostra no interior do estado, onde as oportunidades são ainda mais escassas tendo em vista as condições sociais e econômicas adversas, potencializadas pelas condições climáticas do sertão nordestino.

A ausência de moderação da capacidade empreendedora na relação dos antecedentes atitudinais com a intenção pode estar ligada à limitação dos programas de educação empreendedora, muitas vezes voltados apenas às questões de aprendizagem sobre empreendedorismo, deixando de desenvolver atividades práticas que estimulem os alunos por meio de contato com empreendedores, participações em eventos e competições de negócios e interação positiva com professores, desenvolvendo habilidades e experiências empreendedoras. Novamente se destaca, diferentemente do estudo de Souitaris et al (2007), que um benefício importante seria aplicação de recursos de incubação, dentre outras ações práticas, para possibilitar o desenvolvimento de habilidade e experiências nos alunos.

Enfim, se percebe que as normas subjetivas influenciam a intenção de empreender, porém não estão associadas apenas ao ambiente familiar, mas a pressão do meio social da localidade do indivíduo, uma vez que a relação das questões sociais e culturais nas habilidades e motivação para o empreendedorismo se mostra forte, tendo em vista que várias pesquisas apresentaram fatores ambientais sobre o comportamento empreendedor, refletindo as características do período e local que os indivíduos vivem, conferindo aspectos culturais de uma região que favorecem o comportamento empreendedor quando comparado com outros locais (GIBB; RITCHIE, 2005; CASERO et al., 2011).

Assim esse estudo contribui para o desenvolvimento teórico do comportamento planejado e a capacidade empreendedora. Apesar de não se verificar influência considerável da atitude e normas subjetivas, verifica-se um grande efeito do controle do comportamento percebido na intenção, tendo em vista a relação das normas subjetivas com os demais antecedentes. Contribuiu-se também com a metodologia quando da moderação da capacidade empreendedora na relação de cada antecedente com a intenção. Até então se tinha medido tal relação diretamente na atitude, normas subjetivas e controle do comportamento percebido.

Acredita-se que a pluralidade de cursos em diferentes áreas do conhecimento, que compõem a amostra, bem como alunos em diversos estágios da vida acadêmica e dispersão geográfica, possa ter limitado o estudo. Assim, sugere-se que, em futuros estudos, o modelo proposto seja aplicado em uma amostra mais uniforme (estudantes de mesma área do conhecimento, mesmo estágio acadêmico e região geográfica mais homogênea) para verificar os resultados da moderação da capacidade empreendedora na intenção de empreender.

5 CONCLUSÃO

A presente pesquisa tratou de investigar a influência da capacidade empreendedora na relação com a intenção empreendedora e seus antecedentes motivacionais. Notou-se que o controle de comportamento percebido influenciou consideravelmente a intenção, porém a atitude e as normas subjetivas, nesse caso específico, não foram relevantes para determinar a intenção empreendedora dos pesquisados. E, por fim, notou-se, também, que não houve moderação para o modelo testado, ou seja, as hipóteses não foram confirmadas.

Os resultados demonstram que os alunos não apresentam motivação para empreender, talvez por não encontrarem estímulo social para considerar a opção de empreendedor como carreira profissional. O possível efeito das normas subjetivas na atitude e controle do comportamento percebido pode ter levado ao presente resultado da pesquisa, ou seja, a falta de

incentivo social para o comportamento empreendedor pode ter limitado os efeitos da atitude e normas subjetivas na intenção.

Merece destaque a importância dos programas ajustados de educação empreendedora no sentido de desenvolver habilidades e experiências nos alunos, por meio de atividades e recursos que desenvolvam a prática, possibilitando o aumento da atitude e normas subjetivas junto à intenção de empreender.

REFERÊNCIAS

- AJZEN, I. The Theory of Planned Behavior. **Organizational Behavior and Decision Processes**, 1991.
- BARCLAY, D.; HIGGINS, C.; THOMPSON, R. The Partial Least Squares (PLS) Approach to Casual Modeling: Personal Computer Adoption and Use as an Illustration. **Technology Studies**, v. 2, n. 2, p. 285-309, 1995.
- BARON, R. A.; ENSLEY, M. D. Opportunity recognition as the detection of meaningful patterns: Evidence from comparisons of novice and experienced entrepreneurs. **Management Science**, v. 52, n. 9, p. 1331-1344, 2006.
- BIRD, B. Implementing entrepreneurial ideas: The case for intention. **Academy of Management Review**, v. 13, n. 3, p. 442-453, 1988.
- CHIN, W. W. The partial least squares approach to structural equation modeling. **Modern Methods for Business Research**, v. 2, p. 295-336, 1998.
- CLARYSSE, B.; TARTARI, V.; SALTER, A. The impact of entrepreneurial capacity, experience and organizational support on academic entrepreneurship. **Research Policy**, v. 40, n. 8, p. 1084-1093, 2011.
- COOPER, D. R.; SCHINDLER, P. S. **Métodos de pesquisa em administração**. 3 ed. Porto Alegre: Bookman, 2003.
- COUTO, C. L. P.; Mariano, S. R. H.; Mayer, V. F. Medição da intenção empreendedora no contexto brasileiro: desafios da aplicação de um modelo internacional. In: ENCONTRO ANUAL DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO, 37., 2010, Rio de Janeiro. **Anais...ANPAD**, 2010. 1 CD-ROM.
- DA SILVA, D.; LOPES, E. L.; JUNIOR, S. S. B. Pesquisa Quantitativa: Elementos, Paradigmas e Definições. **Revista de Gestão e Secretariado**, v. 5, n. 1, p. 1 a 18, 2014.
- DÍAZ-CASERO, J. C. HERNÁNDEZ-MOGOLLÓN, R.; ROLDÁN, J. L. A structural model of the antecedents to entrepreneurial capacity. **International Small Business Journal**, v. 30, n. 8, p. 850-872, 2012.
- FILION, L. J. Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. **Revista de Administra & Cdeilão**, Universidade de São Paulo, v. 34, n. 2, 1999.
- FORNELL, C.; LARCKER, D. F. Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. **Journal of Marketing Research**, p. 39-50, 1981.
- GIBB, A.; RITCHIE, J. Influence on entrepreneurship: A definition revisited. In: BYGRAVE, W. D. et al. (Eds.). **Frontiers of Entrepreneurship Research**. Wellesley, MA: Babson College, 1995.
- GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2007.
- HAIR, J. F. et al. **Análise multivariada de dados**. ed. 5. Porto Alegre: Bookman, 2005.
- HAIR, J. F.; HULT, T. M.; SARSTEDT, M. A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM). Los Angeles: SAGE, 2014.
- HILLS, G. E. et al. Opportunity recognition dimensions: Relationship to opportunity identification/pursued and firm growth. **Babson-Kaufman Entrepreneurship Research Conference**, Boulder, 2002.

HINDLE, K. Formalizing the concept of entrepreneurial capacity. In: ICSB. At the crossroads of east and west, new opportunities for entrepreneurship and small business. 2007, Turku, Finland. **Proceedings...** Turku, Finland: ICSB, 2007.

HINDLE, K.; YENCKEN, J. Public research commercialisation, entrepreneurship and new technology based firms: an integrated model. **Technovation**, v. 24, n. 10, p. 793-803, 2004.

KERLINGER, F. N. **Metodologia da pesquisa em ciências sociais**. São Paulo: E.P.U., EDUSP, 1980.

KRUEGER JR., N. F. The cognitive psychology of entrepreneurship. **Handbook of Entrepreneurship Research**, Springer US, p. 105-140, 2003.

KRUEGER, N. F.; REILLY, M. D.; CARSRUD, A. L. Competing models of entrepreneurial intentions. **Journal of Business Venturing**, v. 15, n. 5, p. 411-432, 2000.

LEE, S. H.; WONG, P. K. An exploratory study of technopreneurial intentions: A career anchor perspective. **Journal of Business Venturing**, v. 19, n. 1, p. 7-28, 2004.

LIÑÁN, F. Intention-based models of entrepreneurship education. **Piccola Impresa/Small Business** v. 3, n. 1, p. 11-35, 2004.

LIÑÁN, F.; CHEN, Y. W. Development and Cross Cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions. **Entrepreneurship Theory and Practice**, v. 32, n. 1, p. 1-18, 2007.

LIÑÁN, F.; SANTOS, F. J. Does social capital affect entrepreneurial intentions? **International Advances in Economic Research**, v. 13, n. 4, p. 443-453, 2007.

RIGDON, E. E. Rethinking partial least squares path modeling: In praise of simple methods. **Long Range Planning** 45, n. 5-6, p. 341-358, 2012.

RINGLE, C. M.; SILVA, D. da, BIDO, D. Modelagem de Equações Estruturais com Utilização do SmartPLS. *Revista Brasileira de Marketing*, n. 13, 2014.

SHANE, S.; VENKATARAMAN, S. The promise of entrepreneurship as a field of research. **Academy of Management Review**, v. 25, n. 1, p. 217-226, 2000.

SILVEIRA, A.; BIZARRIAS, F. S.; OLIVENSE, H. M. Intenção empreendedora dos participantes do startup weekend: análise longitudinal. In: SEMEAD, 19.. **Anais...** São Paulo, 2016.

SOUTARIS, V.; ZERBINATIS, S.; AL-LAHAM, A. 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, 566-591, 2007.

SOUSA, A. M. R.; NASCIMENTO, J. A.; VIANNA, P. J. R. Fatores orientadores para a formação da intenção empreendedora de estudantes universitários brasileiros. In: JORNADAS HISPANO-LUSAS DE GESTIÓN CIENTÍFICA AT: ALICANTE VOLUME: EMPREENDEDORISMO, 27. Benidorm, 2017.

SOUSA, A. M. R.; LIMA, A. O. Possibilidades e perspectivas para a formação da intenção empreendedora discente. In: ENANGRAD, 28., 2017. Brasília. **Anais...** Brasília, 2017.

SOUZA, R. S. **Intenção empreendedora: validação de modelo em universidades federais de Mato Grosso do Sul, Brasil**. Tese (Programa de Pós-Graduação em Administração) – Universidade Nove de Julho, São Paulo, 2015.

WOLD, H. Partial least squares. **Encyclopedia of Statistical Sciences**, 1985.