

## O BINÔMIO LIDERANÇA-EMPREENDEDORISMO: UMA ANÁLISE A PARTIR DA TEORIA DO COMPORTAMENTO PLANEJADO

*Cristiane Krüger<sup>1\*</sup>, Marcella Lima Borré<sup>2</sup>, Luis Felipe Dias Lopes<sup>3</sup> & Cláudia de Freitas Michelin<sup>4</sup>*

### RESUMO

KRÜGER, C.; BORRÉ, M. L.; LOPES, L. F. D.; MICHELIN, C. F. O binômio liderança-empendedorismo: uma análise a partir do comportamento planejado. **Perspectivas Online: Humanas & Sociais Aplicadas**, v.11, n.31, p.26-45, 2021.

Neste estudo objetivou-se analisar a relação entre os construtos do comportamento planejado e as lideranças, transformacional e transacional. A metodologia é aplicada, quantitativa, descritiva, utilizando-se como procedimento técnico a pesquisa de levantamento. Os dados foram obtidos por meio da aplicação de questionário a partir das escalas de Intenção Empreendedora, de Liñán e Chen (2009), e de Liderança, de Fonseca e Porto (2013). Participaram da pesquisa 96 alunos de um curso de graduação em Ciências Contábeis. Os dados foram analisados por meio de estatística descritiva e Correlação de Spearman. Na estatística descritiva auferiu-se alto nível de liderança entre os estudantes, especialmente a transformacional. Para a escala de intenção, atitudes pessoais e normas subjetivas obtiveram razão alta,

evidenciando para a primeira o sentimento que o estudante tem sobre ser ou não um empreendedor, e para a segunda, que as pessoas que estão à volta desses alunos interferem em suas decisões quanto a empreender, principalmente os familiares, pais e irmãos, e o cônjuge. A correlação revelou associação forte entre as lideranças transformacional e transacional, e associação forte entre atitude pessoal e intenção empreendedora, não demonstrando correlação significativa entre as escalas. Todavia, a análise reforçou que as atitudes pessoais determinam significativa e positivamente a intenção empreendedora. Esta pesquisa contribui para a compreensão de aspectos comportamentais em alunos, incentivando o desenvolvimento de um comportamento mais empreendedor e instigando esses futuros profissionais à liderança.

**Palavras-chave:** Comportamento empreendedor; Liderança transformacional; Liderança transacional; Intenção Empreendedora.

<sup>1</sup> Doutora em Administração, Professora Adjunta na Universidade Federal de Santa Maria - UFSM - Departamento de Ciências Contábeis - Av. Roraima nº 1000, Cidade Universitária, Bairro Camobi, Santa Maria, RS, CEP: 97105-900, Brasil;

<sup>2</sup> Graduada em Ciências Contábeis pela Universidade Federal de Santa Maria - UFSM - Departamento de Ciências Contábeis - Av. Roraima nº 1000, Cidade Universitária, Bairro Camobi, Santa Maria, RS, CEP: 97105-900, Brasil;

<sup>3</sup> Doutor em Engenharia de Produção, Professor Titular na Universidade Federal de Santa Maria - UFSM - Departamento de Ciências Administrativas - Av. Roraima nº 1000, Cidade Universitária, Bairro Camobi, Santa Maria, RS, CEP: 97105-900, Brasil;

<sup>4</sup> Doutora em Administração, Professora Adjunta na Universidade Federal de Santa Maria - UFSM - Departamento de Ciências Contábeis - Av. Roraima nº 1000, Cidade Universitária, Bairro Camobi, Santa Maria, RS, CEP: 97105-900, Brasil.

(\*) e-mail: cristiane.kruger@ufsm.br

Data de recebimento: 12/04/2021 Aceito para publicação: 29/06/2021 Publicado online: 06/07/2021

## THE BINOMIUM LEADERSHIP-ENTREPRENEURSHIP: AN ANALYSIS FROM THE THEORY OF PLANNED BEHAVIOR

*Cristiane Krüger<sup>1\*</sup>, Marcella Lima Borré<sup>2</sup>, Luis Felipe Dias Lopes<sup>3</sup> & Cláudia de Freitas Michelin<sup>4</sup>*

### ABSTRACT

KRÜGER, C.; BORRÉ, M. L.; LOPES, L. F. D.; MICHELIN, C. F. O binômio liderança-emprededorismo: uma análise a partir do comportamento planejado. **Perspectivas Online: Humanas & Sociais Aplicadas**, v.11, n.31, p.26-45, 2021.

This study aimed to analyze the relationship between the planned behavior and leadership, transformational and transactional. The methodology is applied, quantitative, and descriptive, using survey research as a technical procedure. The data were obtained through the application of a questionnaire based on the scales of Entrepreneurial Intention by Liñán and Chen (2009) and Leadership by Fonseca and Porto (2013). The participants were 96 undergraduate students of Accounting Sciences. The data were analyzed using descriptive statistics and Spearman correlation. In descriptive statistics, there was a high level of leadership among students, especially transformational leadership. For the scale of intention, personal attitudes and subjective norms obtained high reason; the former showed the feeling the student has about being an

entrepreneur or not, and the latter showed that the people around these students interfere in their decisions, especially relatives, parents, siblings, and the spouse. The results of the correlation revealed moderate association between transformational and transactional leadership, and strong association between personal attitude and entrepreneurial intention. In addition, the model presented no significant relationship between the applied scales. However, this reinforced that personal attitudes significantly and positively determine entrepreneurial intention. This research contributes to the understanding of behavioral aspects of students, encouraging the development of more entrepreneurial behavior, and instigating future accounting professionals to leadership.

**Keywords:** Entrepreneurial behavior; Transformational leadership; Transactional leadership; Entrepreneurial intention.

<sup>1</sup> PhD in Administration, Adjunct Professor at the Federal University of Santa Maria - UFSM - Department of Accounting Sciences - Av. Roraima nº 1000, Cidade Universitária, Bairro Camobi, Santa Maria, RS, CEP: 97105-900, Brazil;

<sup>2</sup> Degree in Accounting from the Federal University of Santa Maria - UFSM - Department of Accounting Sciences - Av. Roraima nº 1000, Cidade Universitária, Bairro Camobi, Santa Maria, RS, CEP: 97105-900, Brazil;

<sup>3</sup> PhD in Production Engineering, Full Professor at the Federal University of Santa Maria - UFSM - Department of Administrative Sciences - Av. Roraima nº 1000, Cidade Universitária, Bairro Camobi, Santa Maria, RS, CEP: 97105-900, Brazil;

<sup>4</sup> PhD in Administration, Adjunct Professor at the Federal University of Santa Maria - UFSM - Department of Accounting Sciences - Av. Roraima nº 1000, Cidade Universitária, Bairro Camobi, Santa Maria, RS, CEP: 97105-900, Brazil.

(\*) e-mail: cristiane.kruger@ufsm.br

Receipt date: 12/04/2021 Accepted for publication: 29/06/2021 Published online: 06/07/2021

## 1. INTRODUÇÃO

O empreendedor é caracterizado como um ator essencial, considerado agente de mudança, favorecedor da criação e disseminação de inovação e transformação (SCHAEFER; MINELLO, 2017). Esse indivíduo empreendedor é aquele que percebe e age sobre uma oportunidade desconhecida, sendo capaz de combinar diferentes meios para propiciar o desenvolvimento econômico e social (ALMEIDA; VALADARES; SEDIYAMA, 2017). Corroborando, Michelin et al. (2021) dizem que indivíduos que possuem características do comportamento empreendedor desenvolvem negócios mais competitivos, já Reis et al. (2020) enfatizam que o reconhecimento dos fatores que influenciam a intenção de empreender torna-se também relevante para o desenvolvimento econômico da sociedade.

Diante disso, o empreendedorismo tem sido descrito não mais como uma forma de saber, mas como uma forma de ser (SCHAEFER; MINELLO, 2017). O comportamento empreendedor é caracterizado pela pretensão de criar ou aperfeiçoar um empreendimento, e está relacionado com a vontade, o desejo e a possibilidade de, por exemplo, constituir um negócio (KRÜGER; BÜRGER; MINELLO, 2019). Deste modo, o comportamento empreendedor pode ser potencializado por meio de atitudes como uma educação voltada ao empreendedorismo, que desempenha um papel fundamental na criação e propagação da cultura empreendedora na sociedade (KRÜGER; BÜRGER; MINELLO, 2019; NABI et al., 2018).

A intenção empreendedora, por sua vez, é parte constituinte desse comportamento empreendedor, aspecto precedente da ação empreendedora, e indica o esforço que a pessoa fará para realiza-lo (KRÜGER, MINELLO, 2019). Com base na Teoria do Comportamento Planejado, todo comportamento requer um certo planejamento (AJZEN, 1991). Essa teoria postula três antecedentes da intenção que influenciam o comportamento, as dimensões: atitude pessoal em relação aos resultados do comportamento, normas subjetivas e percepção de controle comportamental (FISHBEIN; AJZEN, 1975). Conforme esse modelo, quanto mais favorável a atitude pessoal e as normas subjetivas em relação a um comportamento, e quanto maior o controle comportamental percebido em relação ao mesmo, mais forte deve ser a intenção de realizar esse comportamento (AJZEN, 1991), como o empreendedor (LIÑÁN; CHEN, 2009).

Estudantes expostos à educação empreendedora desenvolvem uma intencionalidade maior e relatam atitudes mais positivas em relação ao empreendedorismo do que os demais (REIS; SOUZA, 2019; GIEURE; BENAVIDES-ESPINOSA; ROIG-DOBÓN, 2020). A intenção de realizar um comportamento empreendedor pode ser afetada por vários fatores, como necessidades, valores, desejos e crenças (LIÑÁN; CHEN, 2009). Diante disso, insere-se a liderança, característica inerente aos empreendedores (SOUZA et al., 2013). A liderança deve ser entendida como um processo de influência nas atividades, de um determinado grupo organizado, e em seus esforços para o estabelecimento de metas e a realização de objetivos (NORTHOUSE, 2017), consoante à pretensão de empreender e à ação empreendedora. Para esse autor, a compreensão da liderança ocorre a partir dos estilos transformacional e transacional.

Os conceitos de liderança transformacional e transacional foram desenvolvidos por Bass e Riggio (2006). O estilo de liderança transformacional corresponde a comportamentos gerenciais que transformam os liderados e os inspiram a superar as expectativas, transcendendo o interesse pessoal, com vistas ao bem da organização (AVOLIO;

WALUMBWA; WEBER, 2009). Ao agir conforme eles, o líder se torna um modelo a ser seguido recebendo assim a admiração, o respeito e a confiança de seus liderados (BASS; RIGGO, 2006). Esse comportamento de motivação inspiradora está relacionado à criação de significado e de desafios para o trabalho do liderado e ao estímulo para o trabalho em equipe (FONSECA; PORTO, 2013). A influência idealizada do líder neste caso é a capacidade de influenciar liderados por meio de um ideal, uma ideologia ou valores socialmente compartilhados (FONSECA; PORTO, 2013). Um líder transformacional possui comportamentos típicos que podem direcionar para a intenção empreendedora, por meio da qual se espera que quanto maior a liderança transformacional em um indivíduo, maior será a sua intenção em empreender.

Enquanto o estilo de liderança transacional tem como foco a negociação de trocas e o uso de recompensas e punições contingenciais baseadas em performance (AVOLIO; WALUMBWA; WEBER, 2009). Faz parte desse comportamento a recompensa contingente que envolve a designação de tarefas, acordo sobre o que precisa ser feito e o estabelecimento de recompensas em troca de um desempenho satisfatório (FONSECA; PORTO, 2013). O líder transacional, na busca por atingir os objetivos organizacionais, deixa claro aos liderados o que deve ser feito e como fazê-lo, o seguidor dessa liderança é um ser passivo que estabelece uma relação de simples troca, o que pode gerar um vínculo fraco e passageiro, baseado em uma autoridade burocrática (BERGAMINI, 2009). Entendendo que esse estilo de liderança também impacta na ação empreendedora, considerando-se que o empreendedor estabelece metas e é persistente em atingi-las (KRÜGER, BÜRGER; MINELLO 2019), entende-se que quanto maior a liderança transacional do indivíduo, maior será a sua intenção empreendedora.

No Brasil, o estudo de Fonseca e Porto (2013) é referência como escala para mensuração desses estilos de liderança, transformacional e transacional (BARBOSA; GAMBI; GEROLAMO, 2017). Para tais autores, essa escala é utilizada em estudos que exploram a relação da liderança com outros fatores comportamentais, como o empreendedor. Fonseca, Porto e Barroso (2012) ressaltam que a liderança é por vezes entendida como sinônimo de atuação gerencial, recaindo sobre o agente empreendedor como uma característica relevante. Dessa forma, questiona-se: qual a relação entre os construtos do comportamento planejado e as lideranças, transformacional e transacional?

Para responder o problema de pesquisa objetiva-se analisar a relação entre os construtos do comportamento planejado e as lideranças, transformacional e transacional. Para atingir esse objetivo, definiu-se os graduandos em Ciências Contábeis de uma universidade federal como população de pesquisa, especificamente, almeja-se: i. descrever o perfil dos alunos pesquisados; ii. mensurar o comportamento planejado para a intenção empreendedora, com base no instrumento desenvolvido por Liñán e Chen (2009), e as características das lideranças transformacional e transacional, a partir de Fonseca e Porto (2013), dos estudantes pesquisados; e, iii. verificar a relação entre os construtos do comportamento planejado para a intenção empreendedora e as lideranças.

A análise da intenção empreendedora se justifica por ser considerada um dos pilares na possibilidade tangível de empreender e se posiciona como gatilho de diversos outros fenômenos sociais (LEE et al., 2011). Martins, Santos e Silveira (2018) salientam a importância dos estudos de intenção empreendedora do ponto de vista prático e acadêmico, o que motiva esta pesquisa. O construto de liderança é incluído nesse contexto por meio do binômio conceitual liderança-empreendedorismo e a eventual sobreposição das figuras do líder e do empreendedor, discutida em Armond e Nassif (2009). Para esses autores o exercício

da liderança atua como um requisito para a atividade empreendedora, reforçando a escolha deste construto para a presente pesquisa. Com base em Krüger e Ramos (2020), entende-se a complexidade e a importância de relacionar diferentes construtos para construção e entendimento do comportamento empreendedor, o que corrobora a esta pesquisa.

Quanto à definição da população pesquisada, alunos de graduação em Ciências Contábeis, tal escolha é justificada por corresponder à uma sugestão do estudo de Silva et al. (2019) e Cavalheiro et al. (2020), quanto a continuidade da pesquisa sobre intenção empreendedora. Esses autores também recomendaram agregar outros construtos, na qual se insere a liderança.

Assim, esta pesquisa visa contribuir para uma maior compreensão de aspectos comportamentais desses estudantes, oportunizando e incentivando o desenvolvimento de um comportamento mais inovador e empreendedor. Outra contribuição potencial diz respeito a lacuna de estudos relacionando o comportamento planejado e a liderança, inserindo assim uma contribuição teórica, pois existem estudos que abordam a importância da liderança e da intenção como características empreendedoras de maneira isolada.

## 2. METODOLOGIA

A pesquisa é classificada como aplicada, quanto a abordagem do problema é quantitativa, quanto aos objetivos é descritiva e quanto aos procedimentos técnicos é uma pesquisa de levantamento (GERHARDT; SILVEIRA, 2009; SAMPIERI; COLLADO; LUCIO, 2013; VERGARA, 2015).

A população é composta por alunos do Curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM), instituição definida por conveniência pelos pesquisadores, tendo em vista acessibilidade e autorização para coleta de dados, bem como, levando-se em consideração as sugestões de Silva et al. (2019) e Cavalheiro et al. (2020). No ano da pesquisa, 2020, o curso apresentava 425 alunos devidamente matriculados. Calculou-se então o tamanho mínimo da amostra, considerando um nível de confiança de 95% e um erro padrão de 5% (FONSECA; MARTINS, 1996). Estimou-se para a população de estudantes uma amostra de 203 questionários a serem coletados.

Após definição da amostra, preparou-se o questionário para ser respondido de forma on-line, opção motivada pela pandemia do COVID-19. Utilizou-se a plataforma Google Forms, com a pretensão de alcançar uma amostra mínima suficiente e homogênea. O questionário foi composto por cinco blocos de assertivas, a saber: Liderança (L) dividida em Liderança Transformacional (LTF) e Liderança Transacional (LTA) de Fonseca e Porto (2013); e, Atitudes Pessoais (AP), Normas Subjetivas (NS), Percepção de Controle de Comportamento (PC) e Intenção Empreendedora (IE) para o comportamento planejado para a intenção empreendedora (QIE) de Liñán e Chen (2009). Para mensurar a liderança utilizou-se a escala em sua versão reduzida composta por 22 itens. Na Tabela 1 apresentam-se os constructos e variáveis que compuseram o instrumento.

Tabela 1: Construtos, variáveis e siglas do estudo. Fonte: Autores.

Constructos	Variáveis	Siglas
Liderança Transformacional	Buscar novas oportunidades para a organização/equipe/turma.	LTF1
	Mostrar que tem expectativas altas em relação à equipe.	LTF2
	Considerar as necessidades pessoais dos membros da equipe.	LTF3
	Estimular os indivíduos a pensar sobre problemas antigos de novas maneiras.	LTF4
	Elogiar quando os membros da equipe fazem um trabalho acima da média.	LTF5
	Liderar “fazendo” ao invés de simplesmente “dizendo”.	LTF6
	Conseguir que o grupo trabalhe junto em busca do mesmo objetivo.	LTF7
	Insistir no melhor desempenho da equipe.	LTF8
	Apresentar novas formas de olhar para as coisas que costumavam ser confusas para os membros da equipe.	LTF9
	Liderar pelo exemplo.	LTF10
	Dar feedback positivo quando um membro da equipe tem bom desempenho.	LTF11
	Mostrar respeito pelos sentimentos dos membros da equipe.	LTF12
	Entender claramente para aonde a equipe está indo.	LTF13
	Incentivar os funcionários/colegas a trabalharem em equipe.	LTF14
Liderança Transacional	Avisar quando o desempenho dos membros da equipe é insatisfatório.	LTA1
	Negociar com os membros da equipe sobre o que eles podem esperar receber em troca das suas realizações.	LTA2
	Mostrar seu descontentamento quando o trabalho dos membros da equipe é abaixo dos níveis aceitáveis.	LTA3
	Dar aos membros da equipe o que eles querem em troca do seu apoio.	LTA4
	Dizer aos membros da equipe o que fazer para serem recompensados pelos seus esforços	LTA5
	Indicar sua desaprovação caso o desempenho dos membros das equipes seja abaixo do que eles são capazes.	LTA6
	Fazer acordos com os membros da equipe com relação ao que eles vão receber se fizerem o que deve ser feito.	LTA7
	Reprender membros da equipe se seu trabalho estiver abaixo dos padrões.	LTA8
Atitudes Pessoais	Ser um empreendedor traz mais vantagens do que desvantagens para mim.	AP1
	A carreira de gestor é atraente para mim.	AP2
	Se eu tivesse oportunidade e recursos, gostaria de criar um empreendimento.	AP3
	Ser um empreendedor me traria grande satisfação.	AP4
	Entre as várias opções, eu prefiro ser um empreendedor.	AP5
Normas Subjetivas	Os seus familiares, pais e irmão(s)	NS1
	O seu cônjuge, companheiro(a), namorado(a).	NS2
	Os seus amigos.	NS3
	Os seus colegas de trabalho.	NS4
	Os seus colegas de graduação.	NS5
Percepção de Controle Comportamental	Iniciar uma empresa e mantê-la funcionando seria fácil para mim.	PC1
	Estou preparado para iniciar um negócio viável.	PC2
	Eu posso controlar o processo de criação de uma nova empresa.	PC3
	Eu conheço os detalhes práticos necessários para criar uma empresa.	PC4
	Eu sei como desenvolver um projeto empreendedor.	PC5
	Se eu tentasse criar um empreendimento, teria alta probabilidade de sucesso.	PC6
Intenção Empreendedora	Eu estou disposto a fazer o que for preciso para ser um empreendedor.	IE1
	Meu objetivo profissional é tornar-me um empreendedor.	IE2
	Farei todos os esforços para criar e manter a meu próprio negócio.	IE3
	Eu estou decidido a criar um empreendimento no futuro.	IE4
	Tenho pensado muito seriamente em criar um negócio.	IE5
	Tenho a firme intenção de criar um negócio dentro de pouco tempo.	IE6

O instrumento foi respondido com uma Escala tipo Likert, de 5 pontos, variando de 1 a 5, sendo: 1 = nunca, 2 = raras vezes, 3 = as vezes, 4 = frequentemente e 5 = sempre, de forma voluntária (Tabela 1). Além disso, o instrumento contemplava dados complementares de suporte referentes ao semestre, ao sexo, à idade, se exerce atividade laboral, se já cursou alguma disciplina relacionada a empreendedorismo e se já exerceu ou tem alguém na família que exerce ou exerceu atividade empreendedora.

Foi realizado um pré-teste com cinco egressos do curso, sendo que os respondentes sinalizaram que obtiveram fácil entendimento das assertivas e nenhuma inconsistência foi verificada. A partir da aprovação do questionário, deu-se prosseguimento à coleta dos dados, que iniciou em 13 de outubro de 2020 e encerrou no dia 25 de novembro do mesmo ano. O link do formulário foi compartilhado nos grupos dos estudantes nas diferentes redes sociais que se tinha conhecimento, WhatsApp, Telegram e Facebook, e por meio do diretório acadêmico. Foram obtidas 111 respostas, destas 96 foram consideradas aptas à análise e importadas para planilha eletrônica. Diante disso o tamanho da amostra não alcançou a amostra mínima estipulada, logo, não se espera generalizar os resultados, visto que podem não refletir adequadamente as características da população.

Para cada um dos constructos calculou-se a estatística descritiva contemplando mínimos, máximos, médias e o desvio padrão de cada assertiva. Para o tratamento e análise dos resultados considerou-se uma padronização em escala de razão de 0 a 100%, os quais são convencionados em três categorias (baixa, moderada e alta presença das características comportamentais de intenção e lideranças) (LOPES, 2018).

Em seguida, para estimar a confiabilidade foi medida a consistência interna por meio do Coeficiente Alfa de Cronbach (SAMPIERI; COLLADO; LUCIO, 2013). A fim de mensurar a relação entre intenção empreendedora e lideranças inicialmente analisou-se a normalidade dos dados, por meio do Teste de Normalidade Kolmogorov-Smirnov. A partir dessa análise foi realizada a correlação entre os construtos do comportamento planejado para a intenção empreendedora e das lideranças, avaliando o grau de relação linear entre as duas variáveis.

Por se tratar de distribuição não normal, optou-se pelo Coeficiente de Correlação de Spearman, que varia de -1 até +1. Valores de coeficiente próximos a +1 indicam pouca dispersão, o que expressa uma correlação forte e positiva; já os valores próximos de “zero” indicam muita dispersão e ausência de relação entre as variáveis, e, por fim, o valor de coeficiente próximo de -1 significa pouca dispersão e uma correlação negativa forte (LOPES, 2018). Para este estudo adotou-se a conversão de coeficientes de correlação sendo: < 0,4 (correlação fraca), > 0,4 a < 0,5 (correlação moderada) e > 0,5 (correlação forte) (HULLEY et al., 2003). A seguir, apresenta-se a análise e discussão dos resultados.

### **3. ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS**

As análises foram realizadas a partir do perfil da amostra, da mensuração da intenção empreendedora e da identificação das lideranças transformacional e transaccional, assim como a relação entre os constructos.

#### **3.1. Perfil da Amostra**

A amostra pesquisada foi composta por 96 estudantes dos turnos diurno e noturno, devidamente matriculados, distribuídos do primeiro ao décimo semestre, conforme Tabela 2.

Tabela 2: Quantitativo de respondentes por semestre. Fonte: Autores.

Semestre	Número de respondentes	%
1°	11	11
2°	8	8
3°	2	2
4°	12	13
5°	10	10
6°	8	8
7°	7	7
8°	15	16
9°	10	10
10°	13	14
<b>Total</b>	<b>96</b>	<b>100</b>

A partir da Tabela 2 observa-se que os três últimos semestres representaram 40% da amostra, indicando uma elevação no engajamento dos estudantes à medida em que esses se aproximam do final do curso. O destaque ficou com o oitavo semestre, que apresentou a maior adesão à pesquisa, com 15 respondentes (16%). A segunda maior adesão se deu por parte dos estudantes do décimo semestre, com 13 respondentes (14%).

Ainda, verifica-se que 58% dos respondentes são alunos do curso noturno enquanto 42% correspondem diurno. Em relação ao sexo, 67% são do sexo feminino e 33% do sexo masculino. Esse resultado é coerente com os estudos de Schmidt et al. (2012) e Silva et al. (2019), que também contemplaram estudantes de Ciências Contábeis no sul do Brasil e apresentaram predominância do sexo feminino nessa graduação.

No que se refere a faixa etária, trata-se de uma amostra predominantemente jovem, na qual 68% declararam possuir 25 anos ou menos, sendo que a maioria possui entre 21 e 25 anos (44%). Tais faixas etárias são apresentadas junto à Tabela 3.

Tabela 3: Faixa etária. Fonte: Autores.

Faixa etária	Número de respondentes	%
Entre 16 e 20 anos	23	24
Entre 21 e 25 anos	42	44
Entre 26 e 30 anos	12	13
Entre 31 e 40 anos	13	14
41 anos ou mais	6	6
<b>Total</b>	<b>96</b>	<b>100</b>

Diante dos resultados da faixa etária (Tabela 3), destaca-se uma tendência, também evidenciada por Cavalheiro et al. (2020) e por Silva et al. (2019), na qual os graduandos detinham até 23 anos, são jovens que ingressam na graduação logo após a conclusão do ensino médio.

Quanto ao vínculo empregatício os resultados foram equilibrados, 51% da amostra pesquisada exercia atividade profissional na área contábil ou administrativa e 49% não trabalhavam ou exerciam atividades não relacionadas a sua formação acadêmica. Aprofundando-se a análise, comparou-se a amostra quanto ao turno que os alunos estão



matriculados. A relação entre o vínculo empregatício e o turno em que os alunos estão matriculados pode ser observada na Tabela 4.

Tabela 4: Turno na qual cursa graduação e se exerce atividade profissional. Fonte: Autores.

Turno na qual cursa a graduação	Atividade profissional na área Contábil		Atividade profissional na área de Administração		Não realizo atividade profissional ou trabalho em área distinta da minha formação		Total	
	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%
Diurno	11	11	5	5	24	25	40	42
Noturno	23	24	10	11	23	24	56	58
<b>Total</b>	<b>34</b>	<b>35</b>	<b>15</b>	<b>16</b>	<b>47</b>	<b>49%</b>	<b>96</b>	<b>100</b>

Ao observar o detalhamento entre o vínculo empregatício e os turnos, 59% dos respondentes do turno noturno possuem algum tipo de vínculo empregatício (Tabela 4). Esse resultado é oposto ao obtido no turno diurno, em que a maioria dos estudantes (60%) não trabalha. Souza (2015) destaca que o turno noturno permite que o estudante ingresse antes e com mais facilidade ao mercado de trabalho, o que pode justificar que os alunos do noturno apresentem maior percentual de vínculo profissional diante dos alunos do diurno.

Os respondentes também foram questionados se já haviam participado de alguma disciplina ou curso relacionado ao empreendedorismo e se eles ou algum membro da família exercia ou havia exercido atividades empreendedoras. Para a primeira questão, 55% dos respondentes (53 estudantes) informaram que não haviam cursado nenhuma disciplina ou curso sobre empreendedorismo, o que corrobora os achados de Silva et al. (2019) e Cavalheiro et al. (2020).

Para a segunda questão, 52 participantes (54%) informaram que eles ou algum membro da família exerceu ou exerce atividades empreendedoras. Nesse sentido, o estudo de Cavalheiro et al. (2020), também obteve maioria de respostas positivas (60%). Em um estudo mais abrangente Minello, Bürger e Krüger (2017) evidenciaram que essa pode ser uma variável que contribui para a intenção empreendedora.

### 3.2. Mensuração do comportamento planejado para a intenção empreendedora

Os dados obtidos foram submetidos à estatística descritiva, a fim de analisar cada uma das variáveis e os constructos previstos no QIE (LIÑÁN; CHEN, 2009), sendo elas atitudes pessoais, normas subjetivas, percepção de controle comportamental e intenção empreendedora. A Tabela 5 apresenta a estatística descritiva para essas assertivas.

Tabela 5: Estatística descritiva para as assertivas do comportamento planejado para a intenção empreendedora. *Listwise 96*. Fonte: Autores.

Assertiva	Mínimo	Máximo	Média	Razão (%)	Desvio Padrão
AP1	1,00	5,00	3,76	75,21	1,044
AP2	1,00	5,00	3,86	77,29	1,101
AP3	1,00	5,00	4,04	80,83	1,169
AP4	1,00	5,00	3,91	78,13	1,240
AP5	1,00	5,00	3,23	64,58	1,183
NS1	1,00	5,00	4,02	80,42	1,179
NS2	1,00	5,00	4,22	84,38	1,078
NS3	1,00	5,00	3,93	78,54	1,008
NS4	1,00	5,00	3,40	67,92	0,968
NS5	1,00	5,00	3,66	73,13	0,927
PC1	1,00	5,00	2,79	55,83	1,015
PC2	1,00	5,00	2,69	53,75	1,136
PC3	1,00	5,00	3,05	61,04	1,070
PC4	1,00	5,00	2,97	59,38	1,137
PC5	1,00	5,00	2,74	54,79	1,078
PC6	1,00	5,00	3,06	61,25	0,927
IE1	1,00	5,00	2,94	58,75	1,288
IE2	1,00	5,00	2,93	58,54	1,386
IE3	1,00	5,00	3,21	64,17	1,337
IE4	1,00	5,00	3,14	62,71	1,343
IE5	1,00	5,00	3,16	63,13	1,371
IE6	1,00	5,00	2,53	50,63	1,376

O valor mínimo aceito por assertiva foi de 1 e o valor máximo, 5. Observou-se que as três maiores médias foram obtidas nas assertivas AP3, demonstrando que os respondentes gostariam de criar um empreendimento se tivessem oportunidade e recursos, e NS1 e NS2, acreditando que contariam com a aprovação dos familiares, pais, irmão(s), cônjuge, companheiro(a) ou namorado(a) se decidissem abrir um empreendimento. Essas assertivas apresentaram média acima de 4 e razão superior a 80% (considerada alta).

Por outro lado, os menores valores foram encontrados nas assertivas IE6 (Tenho a firme intenção de criar um negócio dentro de pouco tempo), PC2 (Estou preparado para iniciar um negócio viável) e PC5 (Eu sei como desenvolver um projeto empreendedor), com média pouco superiores a 2,5 e razão entre 50% e 55% (considerada moderada). Esses resultados dialogam com os achados de Cavalheiro et al. (2020).

De forma geral, nove assertivas apresentaram razão elevada, enquanto 13 apresentaram razão moderada. Nenhuma assertiva do QIE apresentou razão baixa. Destacam-se ainda, os valores encontrados no desvio padrão, que expressa o grau de dispersão de um conjunto de dados, indicando o quanto esse é uniforme a medida em que se aproxima de zero (OLIVEIRA; SILVA; SOARES, 2019). Diante disso, o menor desvio padrão foi identificado em PC6 (Se eu tentasse criar um empreendimento, teria alta probabilidade de sucesso) demonstrando maior uniformidade nas respostas a essa assertiva e o maior ocorreu em IE2 (Meu objetivo profissional é tornar-me um empreendedor), fato que demonstra a diversidade dos objetivos profissionais dos estudantes analisados.

Na Tabela 6 é detalhada a estatística descritiva para os construtos do comportamento planejado para a intenção empreendedora, de modo consolidado.

Tabela 6: Estatística descritiva para os constructos do comportamento planejado para a intenção empreendedora (QIE). *Listwise* 96. Fonte: Autores.

Construtos	Itens	Mínimo	Máximo	Média	Razão (%)	Desvio-Padrão
AP	5	1,00	5,00	3,76	75,21	0,975
NS	5	1,60	5,00	3,84	76,88	0,670
PC	6	1,00	4,83	2,88	57,67	0,863
IE	6	1,00	5,00	2,98	59,65	1,226

Percebe-se que atitudes pessoais, que se referem ao grau em que o indivíduo dispõe de uma autoavaliação positiva ou negativa sobre empreender (LIÑÁN; CHEN, 2009), e normas subjetivas, que representam a influência das pessoas de referência na decisão de se tornar empreendedor (LIÑÁN; RODRÍGUEZ-COHARD; RUEDA-CANTUCHE, 2011) apresentaram as médias mais altas. Tal resultado corrobora os achados na análise por assertiva, na qual as assertivas com razão mais elevada foram classificadas dentro desses constructos e evidencia sua relevância para a amostra pesquisada.

Observa-se ainda que percepção de controle de comportamento, definida como a percepção da facilidade ou dificuldade de se tornar um empreendedor (LIÑÁN; CHEN, 2009) e intenção empreendedora, representada pela pretensão de criar um empreendimento em algum momento no futuro (THOMPSON, 2009), evidenciaram razão moderada. Isso significa que foram características presentes, em média, em menor intensidade nos respondentes, frente os demais constructos. No geral, os estudantes possuem alta razão para atitudes pessoais e normas subjetivas e moderada para percepção de controle de comportamento.

O maior desvio padrão foi apresentado pelo construto de intenção empreendedora, que se mostrou o mais heterogêneo entre os respondentes, corroborando os achados de Cavalheiro et al. (2020) e Silva et al. (2019). Dessa forma, percebe-se uma diversidade de opiniões entre os estudantes pesquisados quanto à intenção de empreender.

Em relação a confiabilidade das respostas, obteve-se Alfa de Cronbach geral de  $\alpha = 0,937$ , significando que os valores resultantes da aplicação dos questionários são confiáveis. Além disso, a Tabela 7 apresenta os valores de confiabilidade para cada construto analisado.

Tabela 7: Confiabilidade dos construtos de IE. Fonte: Autores.

Construtos	Itens	Confiabilidade
AP	5	0,902
NS	5	0,653
PC	6	0,897
IE	6	0,957

Os construtos AP, PC e IE apresentaram confiabilidade acima de 0,7. Enquanto o de NS apresentou confiabilidade acima de 0,65, que, embora inferior aos demais, ainda é um valor aceitável, conforme Hair Jr. et al. (2007) e Hair Jr. et al. (2009). A seguir detalham-se os resultados obtidos no que se refere às lideranças transformacional e transacional.

### 3.3. Identificação das lideranças

Os questionários validados foram submetidos a estatística descritiva também afim de identificar a presença das lideranças transformacional (LTF) e transacional (LTA). A Tabela 8 apresenta esses resultados.

Tabela 8: Estatística descritiva para as assertivas de liderança. *Listwise* 96. Fonte: Autores.

Dimensão	Assertiva	Mínimo	Máximo	Média	Razão (%)	Desvio Padrão
LTF	LTF1	2,00	5,00	4,59	91,88	0,762
	LTF2	2,00	5,00	4,29	85,83	0,832
	LTF3	1,00	5,00	4,417	88,33	0,830
	LTF4	2,00	5,00	4,45	88,96	0,766
	LTF5	3,00	5,00	4,81	96,25	0,466
	LTF6	3,00	5,00	4,67	93,33	0,627
	LTF7	3,00	5,00	4,61	92,29	0,605
	LTF8	3,00	5,00	4,57	91,46	0,628
	LTF9	2,00	5,00	4,49	89,79	0,725
	LTF10	2,00	5,00	4,66	93,13	0,662
	LTF11	1,00	5,00	4,71	94,17	0,616
	LTF12	3,00	5,00	4,79	95,83	0,433
	LTF13	3,00	5,00	4,67	93,33	0,536
	LTF14	3,00	5,00	4,75	95,00	0,503
LTA	LTA1	2,00	5,00	4,32	86,46	0,747
	LTA2	2,00	5,00	4,33	86,67	0,804
	LTA3	1,00	5,00	3,66	73,13	1,064
	LTA4	1,00	5,00	3,55	71,04	1,113
	LTA5	1,00	5,00	3,81	76,25	1,019
	LTA6	1,00	5,00	3,82	76,46	1,036
	LTA7	1,00	5,00	4,03	80,63	1,020
	LTA8	1,00	5,00	3,31	66,25	1,173

Conforme apresentado na Tabela 8 os valores mínimos encontrados para LTF variaram entre 1 e 3, enquanto para LTA a variação se deu entre 1 e 2. Todas as assertivas apresentaram valor máximo igual a 5. Verificou-se que todas as assertivas apresentaram razão alta, com exceção da LTA8 “Reprender membros da equipe se seu trabalho estiver abaixo dos padrões”, que resultou em razão moderada, então observa-se uma presença elevada das características comportamentais de liderança na amostra pesquisada.

A liderança transformacional, que representa a capacidade de influenciar liderados por meio de um ideal, ideologia ou valores socialmente compartilhados (FONSECA; PORTO, 2013), apresentou resultados ligeiramente mais expressivos que a liderança transacional, que tem como foco a negociação de trocas e o uso de recompensas e punições contingenciais baseadas em performance (AVOLIO; WALUMBWA; WEBER, 2009). Esse resultado encontra-se em conformidade com os achados de Guerra, Tartarotti e Camargo (2018), que também analisaram o perfil de liderança de estudantes de graduação. Isso indica uma inclinação maior da amostra à liderança pelo exemplo do que por meio de recompensas e punições.

Para LTF, no geral, as médias e as razões foram mais elevados, enquanto o desvio padrão foi menor. Isso indica uma presença mais significativa e homogênea das características transformacionais entre os estudantes pesquisados. Dentre as assertivas desse construto, a maior razão foi encontrada em LTF5 (Elogiar quando os membros da equipe fazem um

trabalho acima da média) (96,25%) e a menor em LTF2 (Mostrar que tem expectativas altas em relação à equipe) (85,83%). A assertiva LTF2 também apresentou o maior desvio padrão entre as assertivas de liderança transformacional (0,83). Já a assertiva cujas respostas foram mais uniformes (menor desvio padrão) foi a LTF12 (Mostrar respeito pelos sentimentos dos membros da equipe) (0,43).

Na LTA, a maior razão foi encontrada em LTA2 (Negociar com os membros da equipe sobre o que eles podem esperar receber em troca das suas realizações) (86,67%) e a menor em LTA8 (Repreender membros da equipe se seu trabalho estiver abaixo dos padrões) (66,25%). O maior desvio padrão foi apresentado pela assertiva LTA8 (1,17) e o menor por LTA1 (Avisar quando o desempenho dos membros da equipe é insatisfatório) (0,75), demonstrando, respectivamente, heterogeneidade e homogeneidade dos dados.

Na Tabela 9 é detalhada a estatística descritiva para os constructos de liderança.

Tabela 9: Estatística descritiva para os construtos de liderança. *Listwise* 96. Fonte: Autores.

Construtos	Itens	Mínimo	Máximo	Média	Razão (%)	Desvio-Padrão
LTF	14	3,50	5,00	4,61	92,12	0,386
LTA	8	2,00	5,00	3,86	77,16	0,629

O constructo transformacional contou com 14 itens e apresentou pontuação mínima de 3,5 e máxima de 5, enquanto o constructo transacional contemplou 8 itens e apresentou mínimo de 2 e máximo de 5. Por consequência, a média apresentada por LTA foi menor que a de LTF e a razão foi cerca de 15% inferior àquela apresentada por LTF, corroborando o exposto anteriormente.

No geral, observou-se resultados expressivos para a liderança transformacional, com razão superior a 90% e desvio padrão baixo, demonstrando presença alta e consistente de características transformacionais, tais como influência idealizada, motivação inspiradora, estimulação intelectual e consideração individualizada (BASS, 1999). Com base nisso, salienta-se a liderança transformacional como o estilo de liderança predominante entre os estudantes pesquisados, corroborando os achados de Guerra, Tartarotti e Camargo (2018).

O Alfa de Cronbach geral obtido para as lideranças foi  $\alpha = 0,864$ , significando que os valores resultantes da aplicação dos questionários para liderança são confiáveis. Além disso, a Tabela 10 apresenta os valores de confiabilidade encontrados para cada constructo analisado.

Tabela 10: Confiabilidade dos constructos de liderança. Fonte: Autores.

Construtos	Itens	Confiabilidade
LTF	14	0,855
LTA	8	0,777

Percebe-se que o instrumento e os construtos se mostraram confiáveis por apresentarem Alfa de Cronbach acima de 0,7 (HAIR JR. et al., 2009) (Tabela 10). Adiante consta a análise da relação entre as escalas pesquisadas.

### 3.4 A relação entre o comportamento planejado para a intenção empreendedora e as lideranças

A relação entre as lideranças e os constructos do comportamento planejado foi avaliada por meio da análise de Correlação de Spearman, a Tabela 11 demonstra esses resultados.

Tabela 11: Correlação dos constructos de liderança e comportamento planejado para a intenção empreendedora. \*\*. A correlação é significativa no nível 0,01 (bilateral). \*. A correlação é significativa no nível 0,05 (bilateral). *Listwise* 96. Fonte: Autores.

CONSTRUTOS	LTF	LTA	AP	NS	PC	IE
LTF	<b>1,000</b>					
LTA	0,513**	<b>1,000</b>				
AP	0,062	0,136	<b>1,000</b>			
NS	0,174	0,129	0,244*	<b>1,000</b>		
PC	-0,008	0,175	0,530**	0,187	<b>1,000</b>	
IE	-0,072	,151	0,797**	0,226*	0,558**	<b>1,000</b>

A partir dessa análise, infere-se que as associações entre os construtos de liderança e intenção empreendedora não apresentaram correlação significativa (Tabela 11). Isso contraria a expectativa teórica levantada, visto que a liderança é uma característica inerente aos empreendedores (SOUZA et al., 2013), na qual esperava-se encontrar uma correlação significativa e positiva entre os constructos de liderança (LTF e LTA) e os constructos da intenção empreendedora (AP, NS, PC e IE).

Mas, isoladamente houveram correlações significativas ao nível de 1% e 5% entre os constructos das respectivas escalas. Logo, existem, respectivamente, 99% e 95% de chances de haver relação entre as lideranças (correlação forte), e entre os constructos da escala de intenção, sendo três deles fortes e dois fracos (HULLEY et al., 2003).

A liderança transformacional apresentou correlação forte para com a liderança transacional (,513). Na literatura, Fonseca, Porto e Barroso (2012) já apontavam para uma correlação positiva entre os dois estilos de liderança. Esse resultado também é suportado por Bass (1999), que afirmou que os líderes em geral apresentam comportamentos dos dois estilos de liderança, indicando uma complementariedade entre LTF e LTA.

O constructo de intenção empreendedora apresentou diferentes níveis de correlação com os demais. A correlação com normas subjetivas (NS), que se refere a percepção acerca do apoio que seria ou não recebido das “pessoas de referência” quanto a decisão de tornar-se um empreendedor (AJZEN, 2001) foi considerada fraca (0,226). Enquanto a correlação com percepção de controle (PC), que corresponde a percepção sobre a facilidade ou dificuldade para se tornar um empreendedor foi considerada forte (0,558).

Por sua vez, a correlação com atitudes pessoais (AP), que explora as percepções sobre a conveniência pessoal de ser empreendedor foi considerada elevada (0,797), e o destaque dessa pesquisa recai para esse construto. Esse resultado é suportado por Paiva et al. (2020), que verificou que estudantes com atitudes favoráveis ao empreendedorismo são mais propensos à intenção empreendedora. Observou-se ainda correlação fraca entre o construto de NS e o construto de AP (0,244) e correlação forte entre PC e AP (0,530). Estes resultados se assemelham aos encontrados por Silva et al. (2019) e Cavalheiro et al. (2020).

O resultado demonstrou que existe uma avaliação positiva por parte dos estudantes no sentido de se tornarem empreendedores, bem como uma convicção a cerca de realizarem esse comportamento no futuro. O constructo de atitudes pessoais foi o único considerado fortemente determinante para a intenção de empreender. As relações entre os construtos do comportamento planejado e as lideranças não puderam ser comprovadas, embora a literatura indique o contrário. Isso revela uma lacuna científica para novos estudos. Na sequência, apresenta-se a conclusão.

#### 4. CONCLUSÃO

O estudo objetivou analisar a relação entre os construtos do comportamento planejado e as lideranças, transformacional e transacional, tendo como premissa que os conceitos dialogam entre si, uma vez que a liderança é considerada um requisito para a atividade empreendedora. Inicialmente descreveu-se o perfil dos alunos de graduação do curso de Ciências Contábeis, destacando que a maioria nunca cursou disciplina relacionada ao empreendedorismo e que já exerceu ou alguém da família já exerceu, atividades empreendedoras.

Em seguida, mensurou-se a intenção empreendedora destes estudantes. De modo geral observou-se que a amostra apresenta atitudes pessoais e normas subjetivas em razão alta, enquanto a percepção comportamental e a intenção empreendedora encontram-se em razão moderada. As atitudes pessoais indicam que os estudantes apresentam uma avaliação positiva quanto a tornarem-se empreendedores. E, normas subjetivas demonstram que para esses estudantes as pessoas que estão à sua volta interferem/influenciam suas decisões quanto a empreender.

Ainda, identificou-se as lideranças transformacional e transacional, ambas se encontram em razão alta na amostra. A liderança transformacional apresentou resultados ligeiramente mais expressivos que a transacional, correspondendo a comportamentos gerenciais que transformam os liderados e os inspiram a superar as expectativas, transcendendo o interesse pessoal. Esse resultado vai ao encontro da literatura, na qual o estilo de liderança transformacional é considerado predominante entre os estudantes de graduação.

Adiante, verificou-se as relações entre as lideranças, transformacional e transacional, e os constructos do comportamento planejado para a intenção empreendedora, por meio de correlação. Os resultados evidenciaram associações significativas apenas entre os construtos das próprias escalas. Entre as lideranças transformacional e transacional incorreu associação positiva forte. Para a intenção, obteve-se correlações fracas entre normas subjetivas e intenção empreendedora; e, entre normas subjetivas e atitudes pessoais. Correlações fortes ocorreram entre percepção comportamental e intenção empreendedora; percepção comportamental e atitudes pessoais; e entre atitudes pessoais e intenção empreendedora, destacando-se esta última.

Com base nisso, conclui-se que não se verificou relação significativa entre as lideranças, transformacional e transacional, e os construtos do comportamento planejado para a intenção empreendedora, não confirmando o binômio liderança-empendedorismo, embora a doutrina teórica indique o contrário. Isso revela uma lacuna científica para novos estudos que contemplem construtos comportamentais voltados para o comportamento empreendedor e a liderança.

Como contribuição destaca-se a compreensão de aspectos comportamentais de universitários, oportunizando e incentivando um maior entendimento quanto às suas lideranças e características empreendedoras, e o incentivo para o desenvolvimento de um comportamento mais empreendedor, especialmente quanto à intenção em empreender. Além disso, os achados auxiliam para o avanço da literatura, pois, mesmo que intenção empreendedora e liderança sejam conceitos amplamente discutidos na literatura, ainda existe uma carência de estudos que inter-relacionem esses constructos.

Constitui-se como principal limitação da pesquisa o tamanho da amostra, que não alcançou a amostra mínima estipulada. Dessa forma, não se espera generalizar os resultados, visto que podem não refletir adequadamente as características da população. Dentre os limitantes para o não atingimento da amostra mínima destaca-se a coleta realizada de modo on-line, a partir de formulário eletrônico, o que requer acesso à internet pela população-alvo, bem como, o baixo uso de incentivos efetivos para aumentar a taxa de resposta. Além disso, o estudo limitou-se a um corte transversal, compreendendo um único período analisado, bem como, considerou alunos de graduação específicos de um curso de uma instituição de ensino superior pública brasileira.

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

## REFERÊNCIAS

AJZEN, I. Nature and Operation of Attitudes. **Annual Review of Psychology**, v. 52, p. 27-58, 2001. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.52.1.27>

AJZEN, I. The theory of planned behavior. **Organizational Behavior and Human Decision Processes**, v. 50, p. 179-211, 1991. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)

ALMEIDA, F. M.; VALADARES, J. L.; SEDIYAMA, G. A. S. A contribuição do empreendedorismo para o crescimento econômico dos estados brasileiros. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, v. 6, n. 3, p. 466-494, 2017. <http://dx.doi.org/10.14211/regepe.v6i3.552>

ARMOND, A. C.; NASSIF, V. M. J. A Liderança Como Elemento Do Comportamento Empreendedor: Um Estudo Exploratório. **RAM – Revista de Administração Mackenzie**, v. 10, n. 5; São Paulo, SP, Set./Out. 2009. <https://dx.doi.org/10.1590/S1678-69712009000500005>

AVOLIO, B. J.; WALUMBWA, F. O.; WEBER, T. J. Leadership: Current theories, research, and future directions. **Annual Review of Psychology**, v. 60, p. 421-449, 2009. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.60.110707.163621>

BARBOSA, F. M.; GAMBI, L. N.; GEROLAMO, M. C. Liderança e gestão da qualidade – um estudo correlacional entre estilos de liderança e princípios da gestão da qualidade. **Revista**



Gest. Prod., São Carlos, v. 24, n. 3, p. 438-449, 2017. <http://dx.doi.org/10.1590/0104-530X2278-16>

BASS, B. M. Two decades of research and development in transformational leadership. **European Journal of Work and Organizational Psychology**, v. 8, n. 1, p. 9-32, 1999. <https://doi.org/10.1080/135943299398410>

BASS, B. M.; RIGGIO, R. E. **Transformational Leadership**. 2 ed. New York: Psychology Press, 2006.

BERGAMINI, C. W. **Liderança: administração do sentido**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

CAVALHEIRO, G. M.; KRÜGER, C.; ZONATTO, V. C. S.; KACZAM, F.; SILVA, L. I. Intenção empreendedora e motivação para aprender em graduandos do Curso de Ciências Contábeis da UFSM. **Anais do XXIII SEMEAD**, São Paulo, Brasil, 23, 2020. Recuperado em 15 de março de 2021, de <https://login.semead.com.br/23semead/anais/arquivos/923.pdf?>

FISHBEIN, M.; AJZEN, I. **Belief, attitude, intention and behavior: an introduction to theory and research**. Reading, MA: Addison-Wesley, 1975. Recuperado em 20 de março de 2021, de <https://people.umass.edu/ajzen/f&a1975.html>

FONSECA, A. M. O.; PORTO, J. B.; BARROSO, A. C. O efeito de valores pessoais nas atitudes perante estilos de liderança. **Revista de Administração Mackenzie**, v. 13, n. 3, p. 122-149, mai./jun., 2012. <https://doi.org/10.1590/S1678-69712012000300007>

FONSECA, A. M. O.; PORTO, J. B. Validação fatorial de escala de atitudes frente a estilos de liderança. **Avaliação Psicológica**, v. 12, n. 2, p. 157-166, 2013. Disponível em <[http://pepsic.bvsalud.org/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1677-04712013000200007&lng=pt&nrm=iso](http://pepsic.bvsalud.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1677-04712013000200007&lng=pt&nrm=iso)>. Acesso em 28 mar. 2021.

FONSECA, J. S.; MARTINS, G. A. **Curso de estatística**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 1996.

GERHARDT, T. E.; SILVEIRA, D. T. **Métodos de pesquisa**. Porto Alegre: UFRGS, 2009.

GIEURE, C; BENAVIDES-ESPINOSA, M. D. M.; ROIG-DOBÓN, S. The entrepreneurial process: the link between intentions and behavior. **Journal of Business Research**, v. 112, p. 541-548, 2020. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.11.088>

GUERRA, R. M. de A.; TARTAROTTI, S.; CAMARGO, M. E. Liderança transacional e transformacional: uma análise fatorial exploratória sobre as variáveis influenciadoras. **Revista eletrônica de administração e turismo**, v. 12, n. 6, p. 1482-1502, jan./jun. 2018. <https://doi.org/10.15210/reat.v12i6.12785>

HAIR JR., J. F. P.; BABIN, B.; MONEY, A. H.; SOMOUEL, P. **Fundamentos de métodos de pesquisa em Administração**. São Paulo: Bookman, 2007.

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

HULLEY, S. B.; CUMMINGS S. R.; BROWNER, W. S.; GRADY, D.; HEARST, N.; NEWMAN, T. B. **Delineando a pesquisa clínica: uma abordagem epidemiológica**. 2. ed. Porto Alegre: Editora Artmed; 2003.

KRÜGER, C.; BÜRGER, R. E.; MINELLO, I. F. O papel moderador da educação empreendedora diante da intenção empreendedora. **Revista Economia & Gestão**, v. 19, n. 52, p. 61-81, 2019. <https://doi.org/10.5752/P.1984-6606.2019v19n52p61-81>

KRÜGER, C.; MINELLO, I. F. Afinal, o que é intenção empreendedora? Uma revisão sistemática da pesquisa científica. **Empreendedorismo, Gestão e Negócios**, v. 8, n. 8, p. 618-644, 2019.

KRÜGER, C.; RAMOS, L. F. Comportamento Empreendedor, a partir de Características Comportamentais e da Intenção Empreendedora. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, v. 9, n. 4, p. 528-555, 2020. <http://dx.doi.org/10.14211/regepe.v9i4.1544>.

LEE, L.; WONG, P. K.; FOO, M. D.; LEUNG, A. Entrepreneurial intentions: the influence of organizational and individual factors. **Journal of Business Venturing**, v. 26, p. 124-136, 2011. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2009.04.003>

LIÑÁN, F.; CHEN, Y. W. Development and cross-cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions. **Entrepreneurship theory and practice**, v. 33, n. 3, p. 593-617, 2009. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2009.00318.x>

LIÑÁN, F.; RODRÍGUEZ-COHARD, J. C. RUEDA-CANTUCHE, J. M. Factors affecting entrepreneurial intention levels: a role for education. **International Entrepreneurship and Management Journal**, v. 7, p. 195-218, 2011. <https://doi.org/10.1007/s11365-010-0154-z>

LOPES, L. F. D. **Métodos Quantitativos Aplicados ao Comportamento Organizacional**. Voix. 1ed. Santa Maria: Voix, 2018.

MARTINS, F. S.; SANTOS, E. B. A.; SILVEIRA, A. Intenção Empreendedora: Categorização, Classificação de Construtos e Proposição de Modelo. **BBR. Brazilian Business Review**, v. 16, n. 1, p. 46-62, 2019. <https://dx.doi.org/10.15728/bbr.2019.16.1.4>

MICHELIN, C. F.; MINELLO, I. F.; SILUK, J. C. M.; SANTOS, J. R. G.; GERHARDT, V. J.; STIELER, E. G. Mensuração do comportamento empreendedor como norteador de competitividade em startups na fase inicial do negócio. **Revista Espacios**, v. 42, n. 2, 2021. DOI: [10.48082/espacios-a21v42n02p14](https://doi.org/10.48082/espacios-a21v42n02p14)

MINELLO, I. F.; BÜRGER, R. E.; KRÜGER, C. Características Comportamentais Empreendedoras: um estudo com acadêmicos de administração de uma universidade brasileira. **Rev. Adm. UFSM**, Santa Maria, v. 10, Edição Especial, p. 72-91, 2017. <https://doi.org/10.5902/1983465924894>

NABI, G.; WALMSLEY, A.; LIÑÁN, F.; AKHTAR, I.; NEAME, C. Does entrepreneurship education in the first year of higher education develop entrepreneurial intentions? The role of learning and inspiration. **Studies in Higher Education**, v. 43, n. 3, p. 452-467, 2018. <https://doi.org/10.1080/03075079.2016.1177716>

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

OLIVEIRA, C. G.; SILVA, V. de T. L. D. M.; SOARES, F. C. M. Desvio padrão e imprecisão de leitura: Paquímetro. **Caderno de Graduação das Ciências Exatas e Tecnológicas**, v. 5, n. 3, p. 27, 2019. Disponível em: <<https://periodicos.set.edu.br/cadernoexatas/article/view/7644>>. Acesso em: 29 mar. 2021.

PAIVA, L.; SOUSA, E.; LIMA, T.; SILVA, D. Comportamento planejado e crenças religiosas como antecedentes da intenção empreendedora: um estudo com universitários. **Revista de Administração Mackenzie**, v. 21, n. 2, p. 1-29, 2020. <https://doi.org/10.1590/1678-6971/eramg200022>

REIS, T. B.; SOUZA, B. A.V. Investigação sobre a intenção empreendedora (ia) dos universitários de Campos dos Goytacazes. **Humanas Sociais & Aplicadas**, v. 9, n. 25, 2019. <https://doi.org/10.25242/887692520191846>

REIS, T. B. dos; ARAÚJO, S. J. de; SOUZA, V. H. T. de; MANHÃES, L. A. R.; MACHADO, G. S. Estudo sobre os fatores que influenciam a intenção empreendedoras dos universitários e egressos. **Humanas Sociais & Aplicadas**, v. 10, n. 28, p. 27-30, 2020. <https://doi.org/10.25242/8876102820202200>

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

SCHAEFER, R.; MINELLO, I. F. Mentalidade empreendedora: o modo de pensar do indivíduo empreendedor. **REGEPE** v. 6, n. 3, p. 495-524, 2017. <http://dx.doi.org/10.14211/regepe.v6i3.4>

SCHMIDT, P.; OTT, E.; SANTOS, J. L. dos.; FERNANDES, A. C. Perfil dos alunos do curso de Ciências Contábeis de instituições de ensino do sul do Brasil. **Contexto**, v. 12, n. 21, p. 87-104, 2012. Disponível em <<https://seer.ufrgs.br/ConTexto/article/view/24825/pdf>>. Acesso em 28 mar. 2021.

SILVA, L. M. da; KRÜGER, C.; MINELLO, I. F.; GHILARDI, W. J. Empregado ou Empresário? A Intenção Empreendedora de Alunos de Graduação em Ciências Contábeis. **Saber Humano**, v. 9, p. 77-109, 2019. <https://doi.org/10.18815/sh.2019v9n14.355>

SOUZA, B. R.; SOUZA, C. D. J.; COSTA, D. R. B.; ANJOS, G. D. C.; BATISTA JR., G. D. S.; OLIVEIRA, L. D.; MOREIRA, R. J. M. Atitudes empreendedoras e o mercado profissional. **Revista Expressão**, n. 5, p. 1-23, 2013.

SOUZA, R. S. **Intenção empreendedora: validação de modelo em universidades federais do Mato Grosso do Sul**. 2015.113 p. Tese de Doutorado (Doutoranda em Administração) - Universidade Nove de Julho, São Paulo, 2015. Disponível em <<https://repositorio.ufms.br:8443/bitstream/123456789/2705/1/Roosiley%20dos%20Santos%20Souza.pdf>>. Acesso em 29 mar. 2021.

THOMPSON, E. R. Individual Entrepreneurial Intent: Construct Clarification and Development of an Internationally Reliable Metric. **Entrepreneurship Theory and Practice**, v. 33, n. 3, p. 669-694, 2009. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2009.00321.x>

VERGARA, S. C. **Projetos e relatórios de pesquisa em Administração**. 6 ed. SP: Atlas, 2015.