

FUNDAÇÃO ESCOLA DE COMÉRCIO ÁLVARES PENTEADO

CENTRO UNIVERSITÁRIO ÁLVARES PENTEADO

PROGRAMA DE MESTRADO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS

ANDRÉIA RAMOS DELGADO

COMPETÊNCIAS DO COMPORTAMENTO

**EMPREENDEDOR DE CONCLUINTES DO CURSO DE
CIÊNCIAS CONTÁBEIS OFERECIDO POR INSTITUIÇÕES
DE ENSINO SUPERIOR DA CIDADE DE SÃO PAULO**

São Paulo

2021

ANDRÉIA RAMOS DELGADO

**COMPETÊNCIAS DO COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR DE
CONCLUINTES DO CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS OFERECIDO
POR INSTITUIÇÕES DE ENSINO SUPERIOR DA CIDADE DE SÃO
PAULO**

Dissertação apresentada ao Programa de Mestrado em Ciências Contábeis do Centro Universitário Álvares Penteado, como requisito para a obtenção do título de Mestre em Ciências Contábeis.

Orientador: Prof. Dr. Ahmed Sameer El Khatib

São Paulo

2021

FUNDAÇÃO ESCOLA DE COMÉRCIO ÁLVARES PENTEADO – FECAP

CENTRO UNIVERSITÁRIO ÁLVARES PENTEADO

Prof. Dr. Edison Simoni da Silva
Reitor

Prof. Dr. Ronaldo Fróes de Carvalho
Pró-reitor de Graduação

Prof. Dr. Alexandre Sanches Garcia
Pró-reitor de Pós-Graduação

FICHA CATALOGRÁFICA

D352c Delgado, Andréia Ramos
Competências do comportamento empreendedor de concluintes do curso de ciências contábeis oferecido por instituições de ensino superior da cidade de São Paulo / Andréia Ramos Delgado. - - São Paulo, 2021.

57 f.

Orientador: Prof. Dr. Ahmed Sameer El Khatib

Dissertação (mestrado) – Fundação de Escola de Comércio Álvares Penteado – FECAP – Centro Universitário Álvares Penteado – Programa de Mestrado em Ciências Contábeis.

1. Empreendedores – Contabilidade. 2. Empreendedores – Comportamento – Ensino Superior 3. Competências – Contabilidade – Ensino Superior. 4. Ensino Superior – São Paulo.

CDD: 658.421

ANDRÉIA RAMOS DELGADO

**COMPETÊNCIAS DO COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR DE
CONCLUINTE DO CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS OFERECIDO POR
INSTITUIÇÕES DE ENSINO SUPERIOR DA CIDADE DE SÃO PAULO**

Dissertação apresentada ao Centro Universitário da Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado, como requisito para a obtenção do título de Mestre em Ciências Contábeis.

COMISSÃO JULGADORA:

Prof. Dr. Juliano Augusto Orsi de Araújo
Universidade Ibirapuera

Prof. Dr. Pedro Henrique de Barros
Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado – FECAP

Prof. Dr. Ahmed Sameer El Khatib
Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado – FECAP
Professor Orientador – Presidente da Banca Examinadora

São Paulo, 21 de dezembro de 2021.

Aprender a ser o máximo possível de mim mesmo (Nelson Rodrigues)

Agradecimentos

O caminho percorrido durante esse processo foi longo e desafiador. Para chegar nessa reta final, contei com o apoio de muitas pessoas e não poderia deixar de agradecer a todas elas.

Em primeiro lugar, agradeço à Deus que esteve comigo em todos os momentos e me proporcionou sabedoria e principalmente saúde para seguir em frente.

Agradeço em especial ao meu marido, Alexandro de Jesus Delgado, que foi a pessoa que mais acreditou e acredita em mim. Meu marido me apoiou em todas as etapas do processo, esteve comigo nos momentos alegres e nos momentos difíceis, nunca deixou eu me sentir ser menos do que eu sou. Ao meu filho Gabriel Medeiros Santana, que do jeito dele, me apoia em tudo que eu faço.

Ao meu orientador, Prof. Dr. Ahmed Sameer El Khatib que acreditou no meu projeto de pesquisa, me incentivou a todo momento me orientando de maneira ímpar, sem nunca deixar de lado o fator humano.

Quero agradecer também a FECAP e ao José Guilherme Romanini Domingos, que possibilitaram através das bolsas de estudos que meu sonho do Mestrado se tornasse realidade.

Aos colegas de mestrado: Vanessa Duarte, Natalia Fontenele, Thais Candido e Allan Bravo, agradeço o apoio, suporte e companheirismo durante toda essa trajetória.

Ninguém falou que seria fácil, e não foi mesmo. Os desafios foram gigantes, porém, serviram para mostrar que tudo é possível, e que nunca devemos deixar nos abater quando escutamos “você não vai conseguir”. Podemos chegar aonde quisermos!

Resumo

Delgado, A. R. (2021). *Competências do comportamento empreendedor de concluintes do curso de Ciências Contábeis oferecido por Instituições de Ensino Superior da cidade de São Paulo* (Dissertação de Mestrado). Centro Universitário Álvares Penteado, Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado – FECAP, São Paulo, SP, Brasil.

O desenvolvimento de competências empreendedoras é mais exigido dos profissionais recém-formados nos cursos de Ciências Sociais Aplicadas. Tais competências não devem ser utilizadas apenas na criação de novos negócios, mas também na vida profissional dos indivíduos dentro de um ambiente corporativo. Diante desse cenário, esta pesquisa tem o objetivo de investigar o nível de confiança dos concluintes dos cursos de Ciências Contábeis oferecidos por Instituições Privadas de Ensino Superior (IES) da cidade de São Paulo, em relação ao comportamento empreendedor e suas competências. Para se obter os resultados, utilizou-se o método de pesquisa descritiva de abordagem quantitativa, cujos dados foram computados por meio de um questionário elaborado com assertivas a serem respondidas através de escala *Likert* de sete pontos, aplicada em uma amostra de 54 respondentes. As apurações demonstraram que as competências e habilidades estão, de certa forma, presentes nos alunos concluintes. Contudo, ao serem confrontados sobre como empregar essas habilidades e, no que tange à iniciativa necessária para empreender, 75,45% dos respondentes mostram que há insegurança e falta de confiança. Em suma, observou-se que as competências do comportamento empreendedor, por mais que existam e sejam tratadas ao longo da vida acadêmica dos alunos, talvez ainda não gerem suficientemente a confiança necessária para utilizá-las nos momentos precisos. A partir de tais resultados, entende-se que as competências empreendedoras precisam ser mais destacadas na grade curricular do curso, considerando que, cada dia mais, o mundo corporativo e dos negócios exige profissionais melhor preparados para lidarem com incertezas, dificuldades e grandes mudanças.

Palavras-chave: Competências. Comportamento empreendedor. Curso de Ciências Contábeis. Empreendedorismo.

Abstract

Delgado, A. R. (2021). *Competences of entrepreneurial behavior of accounting graduation students offered by institutions of higher education in São Paulo city* (Master's Dissertation). Centro Universitário Álvares Penteado, Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado – FECAP, São Paulo, SP, Brasil.

Each year, the development of entrepreneurial skills is more demanded of newly graduated Applied Social Sciences professionals. Such skills should not only be used on the new business's creation, but also in the professional lives of individuals within a corporate environment. In this scenario, this research aims to investigate the confidence level Accounting Graduation offered by Private Institutions of Higher Education (HEI) in São Paulo city, in relation to entrepreneurial behavior and competences. We obtained the results through the descriptive research method with a quantitative approach was used, whose data were computed through a questionnaire elaborated with assertions to be answered using a seven-point Likert scale, applied to a sample of 54 respondents. The findings showed that skills and abilities are, in certain ways, present in graduating students. However, when confronted about how to use these skills and the initiative needed to undertake, 75,45% of the respondents showed that there are insecurity and lack of confidence. In conclusion, we observed that the skills of entrepreneurial behavior, no matter how much they are present and dealt with throughout the student's academic life, perhaps still do not generate enough confidence to use them in the right moments. From these results, we understood that entrepreneurship needs to be more highlighted in the curriculum courses, considering that the corporate and business world increasingly requires professionals who are better prepared to deal with uncertainties, difficulties, and major changes.

Keywords: Skills. Entrepreneurial behavior. Accounting Science Course. Entrepreneurship.

Lista de Figuras

Figura 1 - Teoria da ação racional.....	23
Figura 2 - Teoria do Comportamento Planejado (TCP)	24
Figura 3 - Metodologia de seleção	33
Figura 4 - Construtos de pesquisa	34
Figura 5 - Trajetória metodológica da pesquisa	38

Lista de Tabelas

Tabela 1 - Características dos empreendedores	21
Tabela 2 - Classificação ENADE 2018	32
Tabela 3 - Questionário de pesquisa	35
Tabela 4 - Perfil dos respondentes - Gênero	39
Tabela 5 - Perfil dos respondentes - Idade	39
Tabela 6 - Perfil dos respondentes - Experiência profissional	40
Tabela 7 – Construto – Atitude	40
Tabela 8 – Construto - Normas subjetivas	42
Tabela 9 - Construto - Controle percebido	45

Lista de Abreviaturas e Siglas

AT	Atitudes
CP	Controle Percebido
DD	Dados Demográficos
ENADE	Exame Nacional de Desempenho dos Estudantes
FALEG	Faculdade Legale
FECAP	Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado (Centro Universitário Álvares Penteado)
IES	Instituições de Ensino Superior
IFES	Instituto Federal do Espírito Santo
IN	Intenção
MAT	Modelo de Aceitação de Tecnologia
NS	Normas Subjetivas
PUCSP	Pontifícia Universidade Católica de São Paulo
SENAC	Centro Universitário Senac
TAR	Teoria da Ação Racional
TCP	Teoria do Comportamento Planejado
UAM	Universidade Anhembi Morumbi
UNESCO	Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura
UNIP	Universidade Paulistana
UNIPAULISTANA	Centro Universitário Paulistano
USJT	Universidade São Judas Tadeu

Sumário

1 Introdução	17
1.1 Contexto	17
1.2 Situação problema e questão de pesquisa	19
1.3 Objetivo geral	19
<i>1.3.1 Objetivo específico</i>	<i>19</i>
2 Fundamentação Teórica	21
2.1 Comportamento empreendedor	21
2.2 Teoria do Comportamento Planejado (TCP)	23
2.3 O saber-se na construção do comportamento	24
2.4 Competências e <i>Skills</i> do empreendedor	26
2.5 Pesquisas já realizadas sobre TCP, saberes, competências e skills	27
3 Metodologia	31
3.1 Tipo de pesquisa	31
3.2 Abordagem de pesquisa	31
3.3 Campo de pesquisa	32
<i>3.3.1 População</i>	<i>32</i>
<i>3.3.2 Amostra</i>	<i>33</i>
3.4 Método de coleta de dados	33
<i>3.4.1 Elaboração do instrumento de coleta de dados</i>	<i>33</i>
3.5 Método de análise de dados	37
4 Resultados	39
4.1 Perfil dos respondentes	39
4.2 Análise dos construtos da pesquisa	40
<i>4.2.1 Seção 1: atitude</i>	<i>40</i>
<i>4.2.2 Seção 2: Normas subjetivas</i>	<i>42</i>
<i>4.2.3 Seção 3: Controle percebido</i>	<i>45</i>
5 Conclusão	47
Referências	50
Apêndice A – Discussão dos Resultados Obtidos no Pré-teste do Questionário	55

1 Introdução

1.1 Contexto

O ambiente de negócios e, por conseguinte, do empreendedorismo muda constantemente. As influências do ambiente sobre o processo e as condições do empreendedor são propostas por autores, tais como, Bruyat e Julien (2001), Gartner (1985), Moore (1986), Santos (1984) e Shane (2003). Santos (1984) entendia que o processo de criação da empresa é fruto da ação de empreendedores e que sofre influências das forças ambientais propulsoras ou restritivas.

Além do processo, do indivíduo e do empreendedor, Gartner (1985), propunha uma quarta variável, a organização. Moore (1986) identificou a influência de fatores pessoais, sociais, organizacionais e ambientais em diferentes fases do processo empreendedor. Bruyat e Julien (2001) propuseram que o empreendedor é o condutor do processo e que, uma vez que este é iniciado, existe uma troca constante entre a nova empresa criada, o empreendedor e o ambiente, que vai mudando ao longo do tempo. Shane (2003) também incluiu em seu modelo os atributos pessoais do empreendedor e os fatores do ambiente como influenciadores do processo empreendedor em diferentes momentos. Mesmo que cada um dos modelos conte com peculiaridades, é possível afirmar que são semelhantes e que todos identificam a presença das variáveis no processo empreendedor e no ambiente.

Gartner (1985) conclui ao fim de seu estudo que os empreendedores portanto, devem ser vistos não como seres invariáveis e homogêneos, mas como seres complexos e que esse contexto tão variável é o que traz a criação de novos negócios. Nesse mesmo sentido, Moore (1986) traz qualidades necessárias ao empreendedor como a inovação e a criatividade. Ao passo que Bruyat e Julien (2001) discutem que a complexidade do estudo sobre empreendedorismo e o empreendedor vai além das do campo das ciências sociais e que sem dúvida devemos tomar emprestado de outros campos e disciplinas as ferramentas necessárias para estudar, compreender e quiçá criar métodos de estudo para compreensão dos fenômenos que cercam o tema.

Nesse contexto interdisciplinar, com relação aos estudos e à compreensão do empreendedorismo e do comportamento empreendedor, é de grande importância iniciar a discussão sobre a ótica da educação. Jacques Delors, que presidiu a Comissão Internacional sobre Educação para o Século XXI da Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura (UNESCO), autor do relatório “Educação, um Tesouro a descobrir”,

explorou os quatro pilares da educação. Estes pilares, de acordo o autor, podem ser descritos da seguinte maneira:

“... **aprender a conhecer**, isto é adquirir os instrumentos da compreensão; **aprender a fazer**, para poder agir sobre o meio envolvente; **aprender a viver juntos**, a fim de participar e cooperar com os outros em todas as atividades humanas; finalmente **aprender a ser**, via essencial que integra as três precedentes.” (Delors, et al., 1996, p. 90)

Os pilares descritos por Delors et al. (1996), são melhores representados pelo que chamamos de saberes: Saber (conhecimento), Saber-fazer (habilidades) e Saber-ser (valores e comportamentos). O Saber-ser, é o pilar que trata de comportamento, valores, relações interpessoais, criatividade, inovação, empreendedorismo e ousadia, que devem ser trabalhados durante a formação profissional (Kavanagh & Drennan, 2008; Fleury e Fleury, 2004 e Kato, 2007). Tais qualidades comportamentais estão também associados ao empreendedorismo, ou seja, ao que se entende por Comportamento Empreendedor (Pearce, Fritz, & Davis, 2010).

O Comportamento Empreendedor vem sendo estudado exaustivamente nos últimos anos. A maioria dos estudos aborda o tema Intenção Empreendedora, como visto em Birchler e Teixeira (2018), Couto, Mariano e Mayer (2010), Oliveira, Vieira, Laguía, Moriano, & Soares (2016), Lazzarotti, Silveira e Carvalho (2015), Lima, Nassif e Garçon (2020), e faz uso do Questionário de Intenção Empreendedora (QIE), proposto por Liñán e Chen (2009), para investigar as intenções empreendedoras.

Em tempos de mudanças de paradigmas pós pandemia da COVID-19, o atual contexto nos faz refletir sobre a importância fundamental que atividades como o monitoramento constante do ambiente, planejamento, capacidade e velocidade de adaptação, criatividade e inovatividade constituem-se em capacidades, habilidades e competências desejáveis e esperadas em dias futuros (Nassif, Corrêa, & Rossetto 2020; Zulfiqar et al., 2021).

Logo, o novo mundo do trabalho, onde ter um comportamento flexível e de fácil adaptação, saber lidar com situações complexas e saber inovar, deixam de ser comportamentos restritos somente ao indivíduo empresário. Tais características se tornam também imprescindíveis ao novo perfil de competências profissionais, sendo competências ímpares e altamente desejáveis (Nassif et al., 2020; Oliveira, Almeida, Perez, & Slomski, 2020).

A Profissão Contábil exige mais do que competências técnicas (Saber-fazer), é preciso desenvolver e otimizar competências conceituais, sociais e organizacionais (Saber e Saber-Ser). O “Saber- fazer” trata das competências técnicas (*hard skills*); o “Saber-Ser” trata das competências sociais e organizacionais (*soft Skills*), tal como discutem pesquisas.

Autores como, Amorim, Manzi e Benfica (2018), Kavanagh & Drennan (2008), Laffin (2015), Sá e Amorim (2017), Santos, Sobral, Correa, Antonovz e Santos (2011) e Souza, Cruz e Lyrio (2017) fortalecem e reforçam essa visão interdisciplinar das Soft Skills (Saber-ser) e, também, a necessidade de uma visão abrangente no currículo dos cursos de Ciências Contábeis.

Considerando as mudanças constantes do ambiente e do ciclo de aprendizagem, cada vez mais, faz-se necessário um método interdisciplinar na composição das grades curriculares dos cursos. Tal método precisa ser ajustável ao contexto ambiental, favorecendo cada vez mais o Saber-Ser e incentivando a criação e a inovação a cada instante para que os alunos consigam lidar com as mudanças de ambiente e crise (Ratten & Jones, 2020).

Portanto, essa pesquisa se justifica por trazer à luz do empreendedorismo, nível de confiança que os concluintes do Curso de Ciências Contábeis estão desenvolvendo em relação a tais competências e habilidades para lidar com as situações cotidianas, seja de uma nova empresa ou em relações dentro do mundo corporativo.

1.2 Situação problema e questão de pesquisa

Considerando que o comportamento é o conjunto de ações realizadas durante o processo de criação e condução na fase inicial da nova empresa, e que cada uma dessas ações pode ser realizada de maneira mais calculada ou de maneira mais causal, acredita-se que não exista uma uniformidade nos padrões de comportamento explícitos entre os empreendedores na condução do processo de criação e desenvolvimento de suas respectivas empresas.

Com isso, temos a seguinte pergunta de pesquisa:

Qual o nível de confiança dos estudantes concluintes no Curso de Ciências Contábeis em relação ao comportamento empreendedor e suas competências?

1.3 Objetivo geral

Na esteira da pergunta desta pesquisa, o objetivo geral desta dissertação é investigar o nível de confiança dos estudantes concluintes do curso de Ciências Contábeis oferecido por Instituições Privadas de Ensino Superior (IES) da cidade de São Paulo, em relação às suas ao comportamento empreendedor e suas competências.

1.3.1 Objetivo específico

Mesmo sendo um tema estudado em larga escala nos últimos anos, esta pesquisa possui o objetivo específico de identificar características e evidenciar como essa confiança se estabelece na prática desse comportamento e dessas competências no dia a dia. Essas

competências não são apenas vistas pela ótica do “empreender é ser empresário”, mas, sim, pelas qualidades empreendedoras que o indivíduo adquire não somente por condições culturais ou de gênero, mas, principalmente, pela influência do ensino no desenvolvimento dessas habilidades, que o possibilita ser empreendedor somente trabalhando em uma empresa.

2 Fundamentação Teórica

Nesta seção, será discutida a Teoria do Comportamento Planejado como base para compreensão do comportamento empreendedor e os saberes e as *skills* que o envolve. Além disso, falaremos sobre pesquisas anteriores, suas metodologias e suas contribuições para esta pesquisa.

2.1 Comportamento empreendedor

O grupo de autores que tratou o empreendedorismo, sob a ótica da psicologia, ficou conhecido como comportamentalista, conforme mencionado anteriormente neste estudo. Todavia, esse grupo também pode ser dividido em dois grupos. O primeiro grupo é composto pelos autores que analisaram, principalmente, as características e as motivações dos empreendedores, baseados, especialmente, nos estudos de McCllland (1961).

Filion (1999), explica que o termo comportamentalista é atribuído para os estudiosos do comportamento humano, tais como: psicanalistas, sociólogos e psicológicos, os quais adentraram aos estudos no campo do empreendedorismo com o objetivo de definir características e comportamentos do empreendedor. McCllland (1961) foi o grande responsável pelo início das contribuições das ciências do comportamento voltadas ao empreendedorismo.

Filion (1999), enfatiza que por cerca de 20 anos desde McCllland (1961), diversos estudiosos do comportamento focaram em definir as características dos empreendedores. Diante disso, o autor criou um quadro com as principais características compreendidas nesse período:

Tabela 1
Características dos empreendedores

Características mais frequentemente atribuídas aos empreendedores pelos comportamentalistas		
Inovação	Otimismo	Tolerância à ambiguidade e à incerteza
Liderança	Orientação para resultados	Iniciativa
Riscos moderados	Flexibilidade	Capacidade de aprendizagem
Independência	Habilidade para conduzir situações	Habilidade na utilização de recursos
Criatividade	Necessidade de realização	Sensibilidade a outros
Energia	Autoconsciência	Agressividade
Tenacidade	Autoconfiança	Tendência a confiar nas pessoas
Originalidade	Envolvimento a longo prazo	Dinheiro como medida de desempenho

Nota. Fonte: Recuperado de “Empreendedorismo: Empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios”, de L. Filion, 1999, *Revista de Administração*, 5-28.

O segundo grupo surgiu nos últimos anos com uma nova linha de pesquisa sobre comportamento empreendedor. O interesse estava em unir conhecimentos da área de empreendedorismo com conhecimentos da área de comportamento (especialmente, da área de comportamento organizacional); duas áreas já estabelecidas na literatura de gestão. Esse grupo procurou observar o comportamento do empreendedor, como, por exemplo, as ações manifestadas por ele durante a condução do processo empreendedor.

Segundo Mueller, Volery e Siemens (2012), aumentou a quantidade de estudos cujo objetivo é descrever o comportamento empreendedor. A exemplo, temos a autora Bird (1988), que foi pioneira nos novos estudos sobre comportamento empreendedor e, também, na sua nova abordagem, que é menos ligada às características e motivações e mais voltada às teorias de comportamento organizacional. Bird (1988) considera esse comportamento como um tipo de comportamento organizacional.

Dew, Read, Sarasvathy e Wiltbank (2008) analisaram a ligação entre a teoria do comportamento organizacional, em específico a teoria comportamental da firma (BTF – *Behavioral theory of the firm*) de Cyert e March (1963) e o empreendedorismo. Os autores entendiam que, segundo a teoria do comportamento organizacional, uma organização já estabelecida procura evitar a incerteza e gerenciar as expectativas de maneira racional. A organização também procura sempre optar por uma alternativa que maximiza resultados futuros. Ao analisar o comportamento dos empreendedores, Dew et al. (2008) acreditavam que eles preferiam soluções que satisfizessem sua necessidade imediata (ao invés de soluções que maximizassem resultados futuros) e que permitissem que se beneficiassem das incertezas.

Mueller et al. (2012) também acreditavam que o comportamento do empreendedor, que está no processo de criação de uma empresa, é diferente do comportamento daquele que está em organizações já estabelecidas. Portanto, é possível afirmar que existe uma nova e crescente linha de estudos sobre o comportamento empreendedor, que tem como base a teoria do comportamento organizacional. Devido à evolução dessas pesquisas, atualmente já é possível identificar algumas diferenças entre o comportamento organizacional tradicional e o comportamento empreendedor.

A importância do tema, como área de estudo do empreendedorismo, é crescente, mas ainda não existe consenso em muitas de suas definições. É importante estudá-lo, uma vez que ainda se entende pouco sobre o comportamento dos empreendedores e, também, se esse comportamento é distinguível do de outras pessoas (Bird, Schjoedt, & Baum, 2012).

Logo, para identificar o comportamento dos empreendedores, é preciso compreender como esse comportamento difere de outros tipos de comportamentos. Se levar em conta a teoria

do comportamento organizacional, é preciso pensar como diverge o comportamento empreendedor do comportamento de um indivíduo ou do conjunto de indivíduos em uma organização já estabelecida.

2.2 Teoria do Comportamento Planejado (TCP)

A Teoria do Comportamento Planejado (TCP) de Ajzen (1991) derivou da chamada Teoria da Ação Racional (TAR), desenvolvida por Fishbein e Ajzen (1975), no livro: *Crença, Atitude, Intenção e Comportamento: Uma Introdução à Teoria e Pesquisa*. Essa teoria é utilizada para prever de que maneira as pessoas irão se comportar, de acordo com suas atitudes, intenções e metas pessoais, ou seja, conforme o próprio nome da teoria sugere, a ação do indivíduo torna-se racional a partir das suas intenções e do objetivo que deseja alcançar.

A TAR, apesar de trabalhar com comportamento e intenção, não levou em consideração o fato de não se ter controle sobre o comportamento em cem por cento do tempo, tampouco que ações do passado pudessem influenciar as atitudes do indivíduo no futuro (Martins, Serralvo, & João, 2014). Para complementar tal teoria, e assim obter um modelo mais robusto de análise do comportamento, Ajzen (1991) trabalhou na expansão dos construtos para inclusão dos termos de controle (Ajzen, 1985), até chegar à TCP em seu trabalho seminal de 1991: *The Theory of Planned Behavior* (A Teoria do Comportamento Planejado).

Tanto a TAR (figura 1), quanto a TCP (figura 2) são demonstradas abaixo por meio de diagramas estruturais:

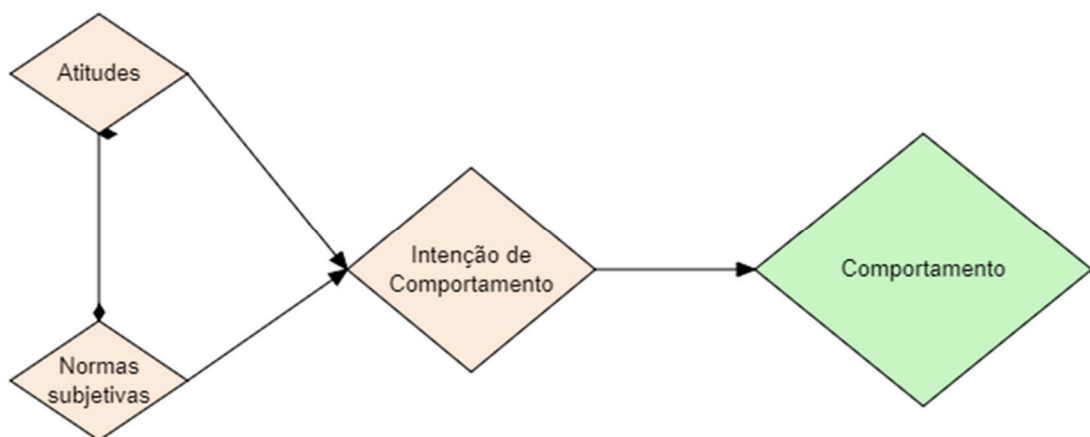


Figura 1. Teoria da ação racional

Fonte: Adaptado de “Belief, Attitude, Intention and Behavior: An Introduction to Theory and Research”, de M. Fishbein e I. Ajzen, 1975.

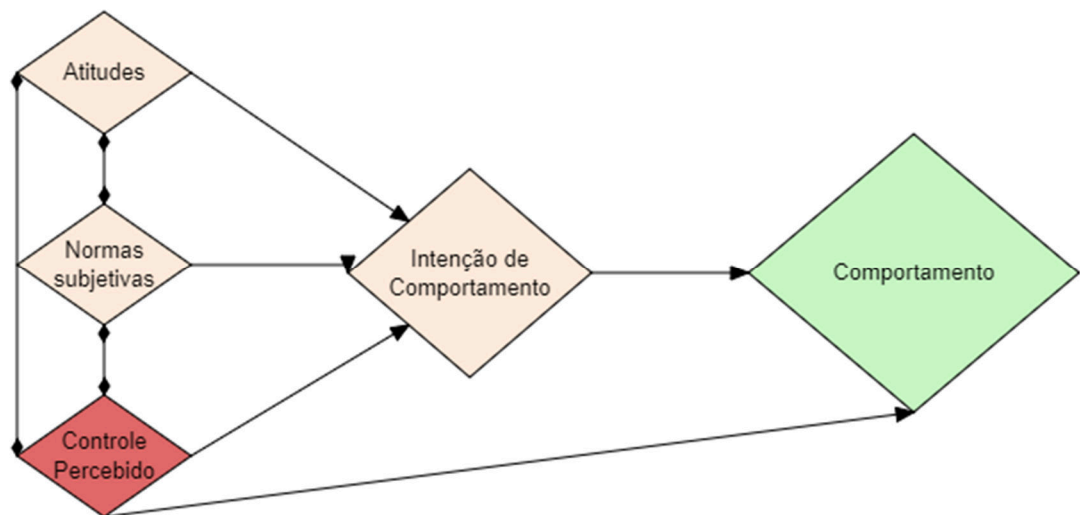


Figura 2. Teoria do Comportamento Planejado (TCP)

Fonte: Adaptado de “The Theory of Planned Behavior”, de I. Ajzen, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 1991.

A TCP é utilizada para identificar o comportamento humano em um aspecto geral, mas que vem se mostrando eficiente para entender o comportamento empreendedor, inclusive na área da educação como apresentado por Birchler e Teixeira (2018) e Silveira, Silvente e Ferreira (2016). Essa teoria tem como fator central a intenção individual, ou seja, captar os fatores motivacionais pelos quais o comportamento do indivíduo é influenciado, e o quanto duramente esse indivíduo estaria disposto a tentar. Isso porque, em vias gerais, quanto maior a vontade e engajamento, melhor será o desempenho nesse comportamento (Ajzen, 1991).

Pesquisas mostram como a TCP é de extrema relevância nos estudos que necessitam identificar as diversas determinantes de uma ação, e como tais determinantes podem variar conforme o comportamento dos indivíduos. A perspectiva das pessoas, diante das situações criadas nos estudos, mostram que suas intenções estão correlacionadas também às suas atitudes, e que a percepção de cada indivíduo, ao analisar e absorver uma informação, é o que constrói o comportamento (Owusu, Bekoe, Anokye, & Okye 2020; Park & Blenkinsopp, 2009).

2.3 O saber-se na construção do comportamento

Seguindo a linha de Delors et al. (1996, p. 89), pode-se dizer que o saber é constituído por 3 pilares:

- a) Saber;
- b) Saber-fazer;
- c) Saber-ser.

O Saber trata do conhecimento adquirido de modo geral. Enquanto o Saber-fazer diz respeito ao conhecimento técnico adquirido pelo indivíduo. Ou seja, trata-se do aprendizado,

das técnicas e das habilidades que são desenvolvidas ao longo da vida acadêmica, a fim de proporcionar ao estudante o conhecimento para aplicabilidade da técnica na vida prática profissional (Kato, 2007; Kavanagh & Drennan, 2008; Laffin, 2015).

O Saber-ser trata do conhecimento desenvolvido através de um pensamento não-linear. As habilidades de liderança e proatividade (assim como atributos para se trabalhar em equipe, até então pensados como intrínsecos no indivíduo) podem ser trabalhadas, desenvolvidas e otimizadas através do conteúdo curricular aplicado pelas IES, no decorrer da vida acadêmica deste futuro profissional (Kato, 2007; Kavanagh & Drennan, 2008; Laffin, 2015; Oliveira et al., 2020; Santos et al., 2011; Slomski, 2007; Tardif & Raymond, 2000).

O mercado de trabalho tem exigido, cada dia mais, competências desenvolvidas na base, não apenas competências técnicas (Saber-fazer), mas, principalmente, o Saber-ser, do qual essa influência tem sido sentida pelos educadores. Assim sendo, vê-se a necessidade da inclusão de matérias e de atividades que possam vir a influenciar e a melhorar a construção do Saber-ser na predição do comportamento (Kavanagh & Drennan, 2008).

O Saber-ser possui grande influência para predizer o comportamento, isso porque, ele está diretamente ligado aos valores e às ações dos indivíduos. Esse “Saber” específico, trabalha as relações interpessoais e a socialização, sendo o responsável por criar a personalidade do estudante que será enxergada quando iniciar sua fase na vida profissional (Laffin, 2015; Slomski, 2007; Tardif & Raymond, 2000).

Em suma, pode-se dizer que os saberes ligados ao trabalho são temporais, pois são construídos e dominados progressivamente durante um período de aprendizagem variável, de acordo com cada ocupação. Essa dimensão temporal decorre do fato de que as situações de trabalho exigem dos trabalhadores conhecimentos, competências, aptidões e atitudes específicas que só podem ser adquiridas e dominadas em contato com essas mesmas situações. (Tardif & Raymond, 2000, p. 211)

Dentro do contexto dos saberes, especificamente na educação empreendedora, Morris e Liguori (2016) estabelecem três grandes áreas de ênfase, que seriam, em primeiro, o básico de negócios, do qual é dado o contexto inicial e em qual contexto do empreendedorismo será aplicado; em segundo, os princípios básicos do empreendedorismo, nos quais os educadores trazem os temas atuais sobre o processo empresarial e as inovações; em terceiro, as competências empresariais, que é o foco da presente pesquisa. É nesse ponto que os educadores precisam ajudar os estudantes no desenvolvimento de habilidades, instigando-os no desenvolvimento do Saber-ser empreendedor, auxiliando na busca por uma visão inovadora e

de reconhecimento de oportunidades, além de trabalhar o comportamento guerrilheiro do empreendedor.

Atualmente, as universidades precisaram adaptar todo seu modelo de ensino. Mesmo muitas delas já oferecendo cursos online, foi necessária uma mudança geral em todo o conteúdo e na forma de se ensinar determinados temas em formato 100% online (Ratten & Jones, 2020; Zulfiqar et al., 2021). Como exemplo, o Saber-ser ou competências empreendedoras, aparecem em maior destaque, justamente por se tratar de conteúdo dos quais faz-se necessário trabalhar a mentalidade do aluno. De acordo com Liguori e Winkler (2020), não se trata de uma tarefa fácil nem rápida, pois exige a adaptação de modelos pedagógicos em que, mesmo a distância, seja possível cativar essas habilidades nos alunos.

2.4 Competências e *Skills* do empreendedor

Ao tratarmos sobre o tema saberes, costumeiramente chamados, quando se fala em educação, diz respeito às mesmas competências denominadas *hard skills e soft skills*, no âmbito corporativo. Antes de mais nada, é importante dizer que ambos os termos hard e soft skills surgiram ainda em 1972, dentro do Exército Americano, em seus manuais de treinamento. O intuito era que os soldados agissem de forma mais humana, desenvolvendo atividades específicas, realizando suas tarefas de maneira produtiva, mas sem deixar de pensar holisticamente e sem ter empatia com os cidadãos (Muzio, Fisher, Thomas, & Peter., 2007; Zonta, Magnago, Etges, & Ferreira, 2020).

Assim como o Saber-fazer (*hard skills*) tratava das competências dos soldados para a execução de atividades específicas, o Saber-ser (*soft skills*), era aplicado na empatia dos soldados e no pensamento holístico perante os momentos de ação.

Embora as *hard skills* possuam sua importância no contexto profissional, visto que os conhecimentos técnicos são essenciais para que sejam executadas atividades e tarefas de forma eficiente, as *soft skills* abrangem uma variedade maior de qualificações, cada dia mais exigidas pelas companhias e organizações (Hendarman & Cantner, 2018; Kato, 2007; Zonta et al., 2020).

Habilidades, como, planejamento, liderança e formação de equipes, inovação, habilidades em solucionar problemas e lidar com incertezas, são algumas das características imputadas aos indivíduos que possuem o Saber-ser (*soft skills*) desenvolvido e o utilizam dentro das organizações. São tais saberes que trazem o diferencial que se espera ser desenvolvido, ao longo da vida acadêmica, dos novos profissionais do mercado (Hendarman & Cantner, 2018; Kendra & Taplin, 2004; Muzio et al., 2007).

Lidar com incertezas e enfrentar imprevisibilidades são alguns dos problemas ainda encontrados na formação dos alunos. Esse fato reflete diretamente na fragilidade de competências e saberes dos quais deveriam ter sido trabalhados ao longo do curso, mas que foram deixados de lado, ou até mesmo não visto como de extrema importância, mas que impactam diretamente no comportamento empreendedor dos alunos, e que se torna cada dia mais urgente pela complexibilidade da sociedade, além da globalização inevitável (Sousa et al., 2019).

2.5 Pesquisas já realizadas sobre TCP, saberes, competências e skills

Os últimos dois anos têm nos mostrado diariamente que diversos aspectos relacionados ao comportamento e às competências do empreendedor têm sido, cada dia mais, exigidos, seja pelo mercado de trabalho, seja na constituição de novos negócios. É diante desse cenário, com intuito de trazer o atual estágio da discussão sobre essa temática, que se apresentam os estudos mais recentes desenvolvidos. No campo das pesquisas nacionais destacam-se os seguintes estudos: Birchler e Teixeira (2018), Wecker et al. (2021) e Zonta et al. (2020). Quanto aos estudos de âmbito internacional, destacam-se: Hendarman e Cantner (2018), Langston (2020), Liguori e Winkler (2020), Owusu et al. (2020), Peters et al. (2020), Ratten e Jones (2020) e Zulfiqar et al. (2021).

Birchler e Teixeira (2018) trazem, em sua pesquisa, a Teoria do Comportamento Planejado. Classificam seu estudo como empírico, e o método da pesquisa, como quantitativo; se dá através da aplicação do questionário desenvolvido por Liñán e Chen (2009), podendo, assim, testar suas variáveis de estudo. O diferencial do trabalho é a aplicação desse questionário, pela primeira vez, aos alunos do Instituto Federal do ES e a inclusão da variável “fatores socioeconômicos”, em relação aos construtos tradicionais da TCP (atitude, norma subjetiva e comportamento percebido).

Quanto ao contexto da pandemia da COVID-19, Wecker et al. (2021) afirmam que muitas empresas precisaram se reorganizar, a fim de identificar e criar estratégias de enfrentamento da crise. Através de uma pesquisa descritiva qualitativa, por meio de estudo de casos múltiplos, os autores identificaram que, mesmo as empresas estudadas tendo detectado oportunidades antes da crise, afirmaram que não estavam preparadas quando a pandemia chegou, e que o receio permeou entre elas. Ações de adaptação e melhorias em processos também foram verificadas em todas as empresas do estudo. Porém, quando se tratava dos quesitos de se reconfigurar ou de se reinventar por completo, diante do novo contexto, esses foram itens vistos como os maiores pontos de atenção entre todas as empresas estudadas.

Tais achados da pesquisa contribuem em diversos aspectos como por exemplo no campo gerencial com *insights* de estratégias de enfrentamento para incertezas. Essa pesquisa de Wecker et al. (2021) nos mostra como é importante e urgente que temas como inovação, criatividade e planejamento, precisam e devem ser cada vez mais o foco no ensino do empreendedorismo. Conforme já citado, empreender não é apenas abrir um novo negócio, mas ter uma visão holística e pensar diferente dentro de uma organização.

Empreender é algo que combina muito com inovação, que é o foco da pesquisa de Hendarman e Cantner (2018), Os autores trazem uma abordagem sobre as habilidades e a capacidade de inovação dos funcionários, mas a nível individual. Trata-se de uma pesquisa quantitativa, realizada na Indonésia, entre 1.000 empresas de diversos tamanhos. Os questionários foram distribuídos aos gerentes e aos trabalhadores dessas empresas de forma online. Os resultados da pesquisa mostraram que os *soft skills* trazem a liderança inovadora, construção de relacionamentos, tolerância à incerteza, paixão e otimismo. Logo, o estudo de Hendarman e Cantner (2018) vai de encontro com o referencial teórico desta pesquisa, ao tratar das *soft skills* como habilidades que vão de encontro com o que se espera ao se estudar o comportamento empreendedor.

Sem dúvida, é o educador a fonte central de disseminação de informações e ensinamentos para a educação empreendedora. Com base nisso, e em estudos que apontam que desde a década de 90 o setor da educação tem sido acionado para encontrar soluções para problemas mundiais, Langston (2020), através de uma pesquisa de abordagem fenomenológica interpretativa (qualitativa), buscou entrevistar educadores no Reino Unido, com a finalidade de compreender suas experiências na educação empresarial, de identificar valores e práticas inovadoras.

Esse grupo de professores entrevistados, além de professores, também são empreendedores, e tal fator poderia levar a pensar que eles seriam grandes capacitores dentro do sistema de educação, respondendo aos desafios atuais. Dentro desse contexto, a autora conclui, em seu estudo, que muitos dos entrevistados, alguns com até 10 anos de experiência dentro da educação empreendedora, chegam a ser diminuídos e tratados de maneira inferior pelos demais colegas que ministram outras disciplinas em suas IES.

Outros achados mostram que a educação empreendedora acaba sendo tratada de maneira muito sazonal ou de modismos. É importante fazer com que sua alta procura, neste momento de pandemia, não seja tratada da mesma maneira. Não se pode deixar que a demanda dessa disciplina caia em declínio, ao passo que a pandemia vá terminando.

O estudo apresentado por Langston (2020) contribui para nossa pesquisa, pois trata dos rumos do ensino empreendedor e dos desafios vividos pelos educadores e IES para transformarem a educação empreendedora em algo intrínseco na grade curricular. Ela não deve estar apenas restrita às disciplinas em si, mas, sim, se apresentar de uma maneira que evidencie a sua importância interdisciplinar.

As restrições e limitações geradas pela pandemia da COVID-19 atingiram as salas de aula, quanto ao evitar as aglomerações. As IES se viram obrigadas a transpor todo seu conteúdo de ensino de maneira online e, claro, não foi diferente com o ensino do empreendedorismo e com as disciplinas a ele atreladas. Diante disso, Liguori e Winkler (2020) exploram justamente esses desafios enfrentados pelas IES, ao tentarem transpor, de maneira online, a educação empreendedora de forma eficaz.

O ensino básico sobre empreendedorismo parece ser o mais fácil de ser transferido do ensino presencial para o online. Porém, o estudo mostra que a mentalidade empreendedora talvez seja a parte do ensino que exija o maior nível de desenvolvimento pedagógico e de novas abordagens para se realizar tal mudança de maneira eficaz.

Outro ponto importante levantado na pesquisa, é que pouco tem sido escrito, no campo de artigos científicos, sobre a abordagem pedagógica do empreendedorismo com relação a insights para novos recursos online e digitais, visando à melhoria desse tipo de disciplina. Logo, o artigo de Liguori e Winkler (2020) se faz importante para esta pesquisa, pois além de abordar o contexto do ensino do empreendedorismo, também trata da abordagem pedagógica das disciplinas vinculadas à educação pedagógica e do rumo das pesquisas na área.

A TCP é utilizada para prever comportamentos em diversas áreas, e em inúmeras situações. No estudo feito por Owusu et al. (2020), o método foi aplicado em estudantes do Curso de Ciências Contábeis e em estudantes de pós Graduação na área de negócios, também para prever um comportamento e/ou intenção. Porém, nesse caso, não se trata especificamente do comportamento empreendedor, mas, sim, da intenção e dos fatores que levariam esses alunos a denunciarem fraudes, tendo em vista mitigar grandes escândalos, como os casos *Enron* e *WordCom*. Logo, a ideia de trazer o estudo para esta pesquisa, é uma maneira de demonstrar a eficiência do modelo, para prever o comportamento como um todo.

Peters et al. (2020) apresentam um trabalho, em forma de coletânea, com o pensamento de diversos estudiosos acerca de como utilizar-se da crise para estabelecer novas perspectivas, opiniões sobre como emergir através deste momento, e como prever tais situações no futuro. Apontam, principalmente, ideias sobre como repensar a educação digital, as novas

possibilidades pedagógicas e, por que não, o retorno ao básico da educação para reforçar a base educacional no desenvolvimento da sociedade.

Desde a mudança na forma de se ensinar, até as mudanças de paradigmas nas relações de trabalho: tudo isso foi sentido durante a pandemia. O novo contexto fez com que se abrisse um grande leque transformador para a educação empresarial em si, demonstrando como a pesquisa dentro dessa área pode ser privilegiada com os novos processos e pensamentos que foram gerados pelos acontecimentos atuais. Esses são alguns dos pontos levantados por Ratten e Jones (2020).

A pesquisa dos autores, cujo objetivo é examinar a ligação entre a educação empresarial e a COVID-19, traz, como conclusão principal, a importância de se incorporar o espírito empreendedor nos cursos e em disciplinas autônomas ao empreendedorismo. O espírito empreendedor é necessário, justamente para usufruir dos efeitos positivos da crise, fazendo com que as pessoas, cada vez mais, pensem em tentar encontrar, nesses momentos, soluções para sair de crises.

Uma das maiores preocupações, tanto das IES quanto dos alunos durante a pandemia da COVID-19, foi, sem dúvida a questão do ensino a distância e, principalmente, em relação ao despertar da intenção empreendedora. Zulfiqar et al. (2021) tratam do tema em sua pesquisa, comparando o ensino tradicional de aprendizagem com o ensino através de jogos de simulação empresarial por meio do Modelo de Aceitação de Tecnologia (MAT). A análise da pesquisa foi realizada através de modelagem de equação estrutural, e de dados, coletados entre alunos matriculados em cursos de empreendedorismo.

Quanto aos resultados, foi possível identificar que os jogos de simulação possuem impacto positivo na aprendizagem. Tais impactos se apresentam, principalmente, em relação à intenção empreendedora, visto que o dinamismo desse tipo de ensino consegue unir o aprendizado teórico à vida prática dos alunos, principalmente por auxiliar no desenvolvimento da criatividade, pensamento proativo e trabalho em equipe.

Esse estudo é importante e colabora com esta pesquisa, pois traz insights sobre o “novo normal”, em relação ao ensino do empreendedorismo e aos caminhos iniciais a serem seguidos para se trabalhar a intenção empreendedora, diante deste “novo normal” em que vivemos.

3 Metodologia

3.1 Tipo de pesquisa

A intenção da pesquisa é investigar as características do comportamento de uma dada população. Por esse motivo, o método que se mostrou mais adequado para atingir tal objetivo, é o da pesquisa descritiva, abordada de forma quantitativa.

De acordo com Gil (2008, p. 42), a pesquisa descritiva “tem como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou o estabelecimento de relações entre variáveis”. Seria a pesquisa descritiva também capaz de levantar opiniões, atitudes e crenças de uma população.

Esse tipo de pesquisa realiza inferências acerca das relações entre as variáveis pesquisadas, apresentando-se em forma de dados estatísticos (Gil, 2008; Salomon, 2004).

Pesquisa descritiva: delinea o que é. Compreende: descrição, registro, análise e interpretação da natureza atual ou processos dos fenômenos. O enfoque se faz sobre condições dominantes ou sobre como uma pessoa, grupo ou coisa se conduz ou funciona no presente. Usa muito a comparação e o contraste. Aplicada à solução de problemas, começa pelo processo de informação sobre: as condições atuais; as necessidades; como alcançá-las. (Salomon, 2004, p. 160)

3.2 Abordagem de pesquisa

Quanto à abordagem quantitativa, Raupp e Beuren (2003, p. 93) destacam a sua “... importância ao ter a intenção de garantir a precisão dos resultados, evitar distorções de análise e interpretação, possibilitando uma margem de segurança quanto às inferências feitas.”

Raupp e Beuren (2003, p. 93), além de descrever a importância da abordagem quantitativa, citam que “a utilização dessa tipologia de pesquisa torna-se relevante à medida que se utiliza de instrumentos estatísticos desde a coleta, até a análise e o tratamento dos dados.”

A pesquisa quantitativa, composta por escalas sociais, é utilizada para medir de forma objetiva a atitude humana. Por se tratar de um contexto de atitudes e de opinião, visto pelo espectro da Psicologia Social, a abordagem se faz como um reflexo da atitude humana, para que seja vista de forma reflexiva, indo de encontro com Gil (2008) e Scerri e James (2010).

Portanto, temos, aqui, a pesquisa descritiva de abordagem quantitativa. Desse modo, tanto o tipo de pesquisa, quanto o tipo de abordagem, atuam sobre relações entre variáveis através de dados estatísticos para descrever fenômenos. Esse tipo de pesquisa foi utilizado justamente para responder à nossa pergunta de pesquisa sobre o nível de confiança em relação ao comportamento empreendedor e suas competências dos estudantes de Ciências Contábeis das IES da cidade de São Paulo. Dessa forma, tal modelo se torna o adequado.

3.3 Campo de pesquisa

O campo de pesquisa deste estudo são as IES privadas da cidade de São Paulo. As IES foram selecionadas, tendo em vista as informações obtidas através dos resultados dos Indicadores de Qualidade da Educação Superior de 2018, dos quais apenas as que obtiveram conceitos 4 e 5 através do Exame Nacional de Desempenho dos Estudantes (ENADE).

As IES selecionadas são:

Tabela 2
Classificação ENADE 2018

Nome da IES	Sigla da IES	Conceito Enade (Faixa)
CENTRO UNIVERSITÁRIO ÁLVARES PENTEADO	FECAP	5
CENTRO UNIVERSITÁRIO PAULISTANO	UNIPAULISTANA	4
CENTRO UNIVERSITÁRIO SENAC	SENACSP	4
Faculdade FIPECAFI	FIPECAFI	5
FACULDADE LEGALE	FALEG	4
PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE SÃO PAULO	PUCSP	4
TREVISAN ESCOLA SUPERIOR DE NEGÓCIOS	TREVISAN	5
UNIVERSIDADE ANHEMBI MORUMBI	UAM	4
UNIVERSIDADE ANHEMBI MORUMBI	UAM	4
UNIVERSIDADE PAULISTA	UNIP	4
UNIVERSIDADE PAULISTA	UNIP	4
UNIVERSIDADE PAULISTA	UNIP	4
UNIVERSIDADE PAULISTA	UNIP	4
UNIVERSIDADE PAULISTA	UNIP	4
UNIVERSIDADE PRESBITERIANA MACKENZIE	MACKENZIE	4
UNIVERSIDADE SÃO JUDAS TADEU	USJT	4

Nota. Fonte: Adaptado de “Conceito Enade 2018”, de Portal INEP.

Dentre as IES classificadas nos conceitos 4 e 5, optou-se por conveniência, selecionar quatro delas, sendo duas de conceito 4 e duas de conceito 5:

- a) Centro Universitário Álvares Penteado (FECAP)
- b) Faculdade FIPECAFI
- c) Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUCSP)
- d) Universidade Presbiteriana MACKENZIE

3.3.1 População

A população de estudo desta pesquisa são os estudantes das IES Privadas da cidade de São Paulo, regularmente matriculados.

3.3.2 Amostra

Do conjunto de alunos regularmente matriculados, foi selecionada uma amostra composta por turma de concluintes que cursam o sétimo e oitavo semestre do curso.

A metodologia foi desenvolvida, a partir das seguintes etapas de seleção: campo de pesquisa, população e amostra, que nos permitiu chegar ao total de respondentes deste estudo. Das quatro IES selecionadas, obtivemos retorno apenas da FECAP, do qual resultou no total de 54 respondentes, conforme pode ser compreendido através da figura 3:

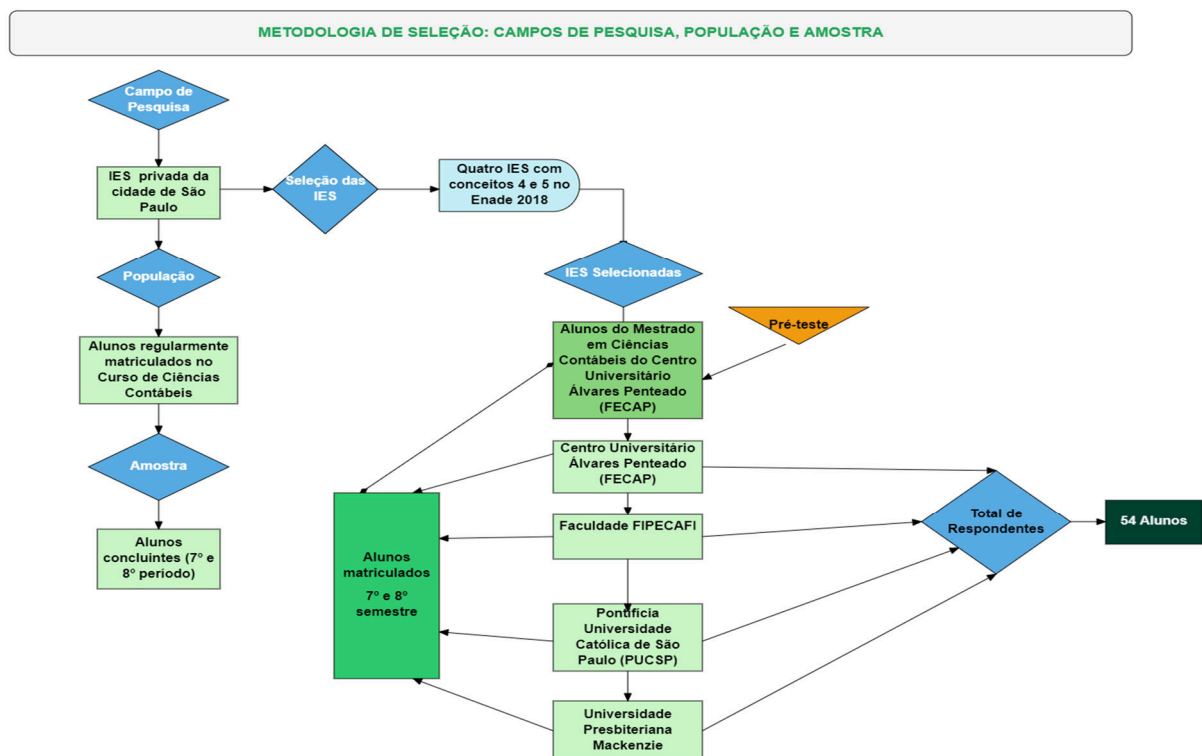


Figura 3. Metodologia de seleção.

3.4 Método de coleta de dados

Os dados foram coletados através de um questionário de avaliação por escala.

3.4.1 Elaboração do instrumento de coleta de dados

Gil (2008, p. 121), define “questionário como a técnica de investigação composta por um conjunto de questões que são submetidas a pessoas com o propósito de obter informações sobre conhecimentos, crenças, sentimentos, valores, interesses, expectativas, aspirações, temores, comportamento presente ou passado etc.”.

Sendo o questionário um instrumento eficiente para obter dados a respeito de comportamento, ele se faz útil e adequado para ser utilizado nesta pesquisa, cujo objetivo é obter informações sobre os fatores determinantes do comportamento empreendedor.

E, assim como Salomon (2004) apresenta a pesquisa descritiva e Raupp e Beuren (2003) expõe a abordagem quantitativa, Gil (2008) afirma que o questionário seria a forma de se conseguir as informações necessárias para a pesquisa descritiva quantitativa, e assim, obter dados sobre atitudes, opiniões e crenças de uma população.

A escala utilizada será a de tipo Likert, que:

Consiste em um conjunto de itens apresentados em forma de afirmações, ante os quais se pede ao sujeito que externar sua reação, escolhendo um dos cinco, ou sete, pontos de uma escala. A cada ponto, associa-se um valor numérico. Assim, o sujeito obtém uma pontuação para cada item, e o somatório desses valores (pontos) indicará sua atitude favorável, ou desfavorável, em relação ao objeto, ou representação simbólica que está sendo medida. (Martins & Theóphilo, 2016, pp. 255-256).

Para este estudo, optou-se em manter as afirmativas na escala *Likert* em 07 pontos, isto porque conforme Dalmoro e Vieira (2013, p. 165) expõem em seu estudo, a escala de 07 pontos possui a vantagem de “ganho de consistência interna e confiabilidade, boa discriminação da covariância, ponto neutro (decorrente de escalas ímpares) e limite da habilidade humana de distinção”.

Os pontos da escala *Likert* foram tratados da seguinte maneira: 1 “Discordo Totalmente”, 2 “Discordo Muito”, 3 “Discordo Pouco”, 4 “Indiferente”, 5 “Concordo Pouco”, 6 “Concordo Muito” e 7 “Concordo Totalmente”

O questionário foi elaborado levando em consideração o modelo estrutural da TCP (figura 2 desta pesquisa):

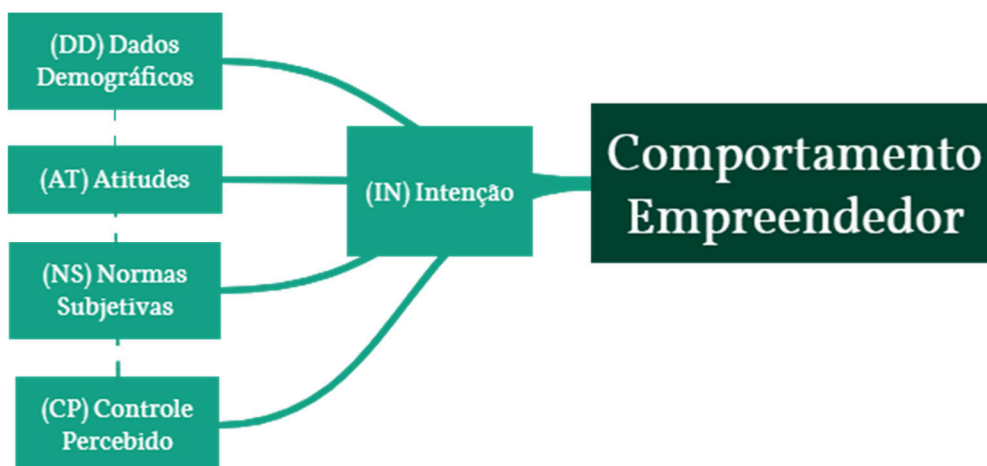


Figura 4. Construtos de pesquisa.

As questões de pesquisa foram elaboradas e distribuídas aos respondentes, conforme abaixo:

Tabela 3
Questionário de pesquisa

	Referências
<p>1. Gênero</p> <p><input type="checkbox"/> Masculino</p> <p><input type="checkbox"/> Feminino</p> <p><input type="checkbox"/> Prefiro não dizer</p> <p>2. Idade</p> <p><input type="checkbox"/> Até 20 anos</p> <p><input type="checkbox"/> de 21 a 30 anos</p> <p><input type="checkbox"/> de 31 a 40 anos</p> <p><input type="checkbox"/> 40 anos ou mais</p> <p>3. Experiência Profissional</p> <p><input type="checkbox"/> Menos de 1 ano</p> <p><input type="checkbox"/> De 1 a 6 anos</p> <p><input type="checkbox"/> De 7 a 12 anos</p> <p><input type="checkbox"/> De 13 a 18 anos</p> <p><input type="checkbox"/> De 19 a 24 anos</p> <p><input type="checkbox"/> De 25 a 30 anos</p> <p><input type="checkbox"/> Mais de 30 anos</p> <p><input type="checkbox"/> Não tenho experiência Profissional</p>	<p>Do autor</p> <p>Do autor</p> <p>Catarino (2018).</p>
Atitudes (AT)	Referências
<p>Em relação a oportunidades econômicas, defina em qual nível desenvolveu as qualidades abaixo. Responda 1 (se Discorda totalmente) e</p> <p>1. Reconhecimento de oportunidade</p> <p>2. Criatividade</p> <p>3. Habilidade para resolver problemas</p> <p>4. Habilidades de liderança e comunicação</p> <p>5. Desenvolvimento de novos produtos e serviços</p> <p>6. Habilidades de trabalho em rede e fazer contatos profissionais</p>	<p>Kolvereid e Isaksen (2006)</p> <p>Linan (2008)</p>
Normas Subjetivas (NS)	Referências
<p>Responda 1 (se Discorda totalmente) e até 7 (se Concorda totalmente)</p> <p>1. Escolhi cursar Ciências Contábeis por referências positivas de pessoas próximas como parentes, amigos, ex-professores, etc</p> <p>2. Escolhi cursar Ciências Contábeis em virtude do "status" de contador (a) perante a sociedade.</p> <p>3. Minha escolha pelo curso de Ciências Contábeis foi baseada nas exigências do mercado de trabalho ou de titulação exigida para concursos públicos de meu interesse.</p> <p>4. O ambiente no Brasil é favorável para empreender</p> <p>5. O papel do empresário na economia é geralmente subvalorizado no Brasil</p> <p>6. A maioria das pessoas no Brasil consideram inaceitável ser um empresário</p> <p>7. No Brasil, a atividade empreendedora é considerada útil, apesar dos riscos</p>	<p>Batista e Marçal (2018)</p> <p>Linan, F. (2008)</p>
Controle Percebido (CP)	Referências
<p>Responda 1 (se Discorda totalmente) e até 7 (se Concorda totalmente)</p> <p>Independentemente do que me possa acontecer, acredito que posso controlar</p> <p>1. as minhas reações</p> <p>2. Acredito que posso crescer positivamente lidando com situações difíceis</p> <p>3. Procuro ativamente formas de substituir as perdas que encontro na vida</p> <p>4. Começar uma empresa e mantê-la viável seria fácil para mim</p> <p>5. Sou capaz de controlar o processo de criação de um novo negócio</p> <p>6. Se eu tentasse iniciar um negócio, teria grandes chances de ser bem-sucedido</p> <p>Meus colegas valorizam a atividade empreendedora acima de outras atividades</p> <p>7. e carreiras</p>	<p>Catarino (2018)</p> <p>Linan (2008)</p>

A forma de se explicar a TCP tem evoluído muito, ao longo dos anos, isso porque é possível perceber como os pesquisadores foram incluindo diversos fenômenos em cada um dos construtos da teoria, a fim de explicar, cada vez melhor, e de maneira mais ampla, o empreendedorismo. Esses fenômenos são os temas a serem tratados em cada construto para compreender o comportamento empreendedor. Sendo assim, ao avaliar tais fenômenos, pode-se atribuir autonomia e autorrealização ao construto Atitude, crenças normativas e educação ao construto Normas Subjetivas, planejamento, propensão ao risco e autoeficácia ao construto Controle Percebido (Lortie & Castogiovanni, 2015). Portanto, com base nessas premissas descritas por Lortie e Castogiovanni (2015), que o questionário desta pesquisa foi elaborado.

Identificar o tempo de experiência profissional dos respondentes da amostra se torna importante, pois trata-se de um fenômeno que pode alterar a percepção do comportamento empreendedor entre os estudantes, tendo em vista a contribuição do aprendizado prático em relação à teoria. Para avaliação desse item, trouxemos a mesma métrica utilizada por Catarino (2018).

O empreendedorismo é visto como oportunidade econômica para muitas pessoas (Kolvereid & Isaksen, 2006) e, portanto, é possível associar a ideia de oportunidade ao construto Atitude, e avaliar o fenômeno em relação ao contexto mundial. Para analisar as atitudes, é preciso compreender suas habilidades, que são altamente explicativas para compreensão do comportamento empreendedor (Liñán, 2008).

A norma subjetiva diz respeito a como os outros enxergam um determinado comportamento, seja uma visão de aprovação ou de reprovação, logo, ela lida com a pressão social para a realização de um comportamento (Lortie & Castogiovanni, 2015). Diante disso, a utilização de perguntas que tratam sobre a escolha acadêmica contábil, se faz importante para entendermos o comportamento empreendedor dentro desse universo. Para tal, foram utilizadas de forma adaptada algumas perguntas da pesquisa de Batista e Marçal (2020), que trata justamente de validar a TCP sobre a opção para a carreira contábil. Dentro desse mesmo contexto de como o outro enxerga determinado comportamento, para completar as questões envolvidas nesse construto, foram utilizadas também algumas perguntas sobre o cenário do empreendedorismo no Brasil, e como ele é visto (Liñán, 2008).

Em relação ao último construto da pesquisa, controle percebido, ele trata sobre qual grau de controle um indivíduo possui acerca do seu comportamento; quanto maior o grau de controle, mais intenções e melhor será seu desenvolvimento perante o comportamento (Lortie & Castogiovanni, 2015).

Logo, questões sobre como o indivíduo é capaz de criar e como e quão positivo esse indivíduo é em relação ao sucesso projetado, e à capacidade de manter um negócio são questões importantes que ajudam a traçar a percepção de controle. Sendo assim, como referência foram utilizadas perguntas da pesquisa de Liñán (2008) como referência, a fim de analisar o controle percebido dos respondentes.

3.4.2 Pré-teste do instrumento de coleta de dados

O pré-teste ou piloto é um método utilizado com a finalidade de validar e demonstrar se aquele questionário será o suficiente para que se tenha as respostas necessárias e, assim, sejam atingidos os objetivos da pesquisa. É no pré-teste que se identificam possíveis problemas, sejam de relevância nas questões, ou até mesmo na redação. Inclusive, o pré-teste pode auxiliar a entender se o formato em que as questões foram apresentadas ou, até mesmo, a quantidade delas, são o suficiente para se obter o resultado esperado. Ou se o tempo para resposta de todas as questões não ficaria demasiadamente demorado, o que pode levar à desistência do respondente (Roberts, 1999; Scerri & James, 2010; Smith, 2003).

Portanto, o pré-teste do instrumento de coleta de dados desta pesquisa foi aplicado na turma de Mestrados da turma 2020-1, do curso de Mestrado em Ciências Contábeis da Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado (FECAP). Ele foi distribuído para 13 voluntários, dos quais 11 responderam entre o período de 23 e 24 de maio de 2021.

A distribuição do questionário ocorreu de forma online, através do *Google Forms*, e foi apresentado em 4 seções:

I Dados Demográficos: 3 assertivas

II Atitudes: 6 assertivas (respondidas através de escala Likert de 7 pontos)

III Normas Subjetivas: 7 assertivas (respondidas através de escala de Likert de 7 pontos)

IV Controle Percebido: 7 assertivas (respondidas através de escala Likert de 7 pontos).

Em relação ao questionário, registra-se um erro de digitação, verificado nas questões 7 e 8 do item “III Normas Subjetivas”. Tal erro ocasionou confusão e dúvida aos voluntários, ao imputar as respostas e, por esse motivo, ambas foram descartadas dos resultados.

3.5 Método de análise de dados

Os dados serão analisados por meio de análise de descritiva.

O modelo metodológico apresentado pode ser compreendido de forma sintética, conforme fluxograma disposto na Figura 5.

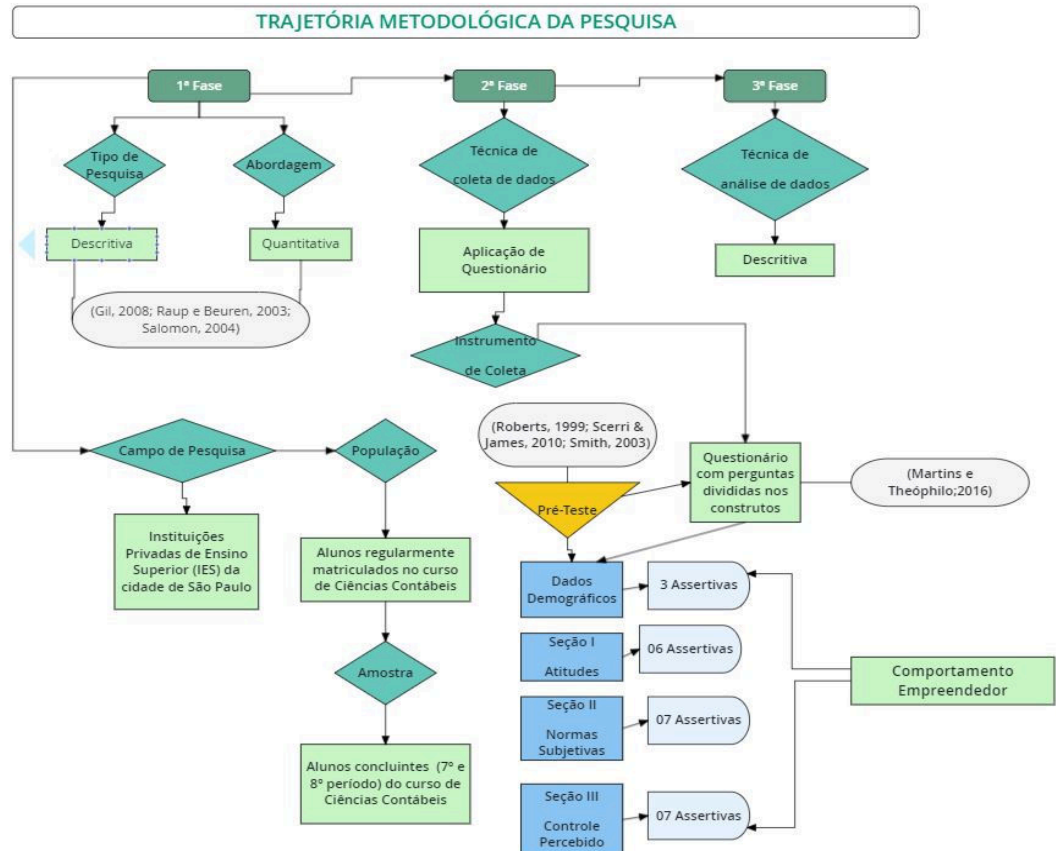


Figura 5. Trajetória metodológica da pesquisa

4 Resultados

4.1 Perfil dos respondentes

Ao analisar os dados obtidos através das respostas do questionário aplicado, é possível constatar que há um equilíbrio entre os gêneros Masculino e Feminino no Curso de Ciências Contábeis. Atualmente, 48,15% dos respondentes se declaram do gênero feminino e 50%, do gênero masculino. Esses resultados corroboram com Schmidt, Ott, Santos e Fernandes (2012) e Machado e Brunozi (2021), que indicam o aumento das mulheres no Curso de Ciências Contábeis, o qual, durante muitos anos, seguiu como um curso predominantemente masculino.

Tabela 4

Perfil dos respondentes - Gênero

Tipo	%
Feminino	48,15%
Masculino	50,00%
Prefiro não dizer	1,85%

Em relação à idade dos respondentes, é possível identificar que a maioria (88,89%) é jovem, de faixa etária entre 21 e 30 anos. Esse resultado indica que o ingresso no ensino superior ocorreu logo após a finalização do ensino médio, corroborando com os resultados de Oliveira et al. (2020).

Tabela 5

Perfil dos respondentes - Idade

Faixa Etária	%
Até 20 anos	3,70%
de 21 a 30 anos	88,89%
de 31 a 40 anos	7,41%

Analisando os resultados, quanto ao perfil profissional dos respondentes, pode-se destacar o fato de que apenas 1,85% dos respondentes informaram ainda não possuir experiência profissional. Isso indica que, no curso de Ciências Contábeis, os estudantes costumam possuir experiências profissionais prévias (27,78 % afirmam possuírem experiência profissional superior a 7 anos) ou que, ao menos, adquiriram essas experiências durante o curso (62,96%).

Tabela 6
Perfil dos respondentes – Experiência profissional

Período	%
De 1 a 6 anos	62,96%
De 13 a 18 anos	1,85%
De 19 a 24 anos	5,56%
De 7 a 12 anos	20,37%
Menos de 1 ano	7,41%
Não tenho experiência profissional	1,85%

4.2 Análise dos construtos da pesquisa

4.2.1 Seção 1: *atitude*

Ajzen (1985) explica que para que o indivíduo tome as atitudes necessárias em uma intenção de comportamento bem-sucedido, ele precisa adquirir informações prévias, assim como habilidades sociais e verbais. Tal fato vai de encontro com o que se espera adquirir em um curso de graduação, a fim de que o indivíduo seja capaz de desempenhar um comportamento bem-sucedido, através da sua ATITUDE. Sendo assim, para avaliar esse construto, foram realizados seis questionamentos, nos quais os respondentes precisavam classificar entre “Discordo Totalmente” e “Concordo totalmente” sobre os temas relacionados à atitude e às habilidades.

Tabela 7
Construto: Atitude

Assertivas	1	2	3	4	5	6	7
Reconhecimento de oportunidade	1,15%	1,53%	5,75%	15,33%	26,82%	25,29%	24,14%
Criatividade	2,02%	2,42%	7,26%	16,13%	22,18%	21,77%	28,23%
Habilidade para resolver problemas	0,00%	1,41%	4,24%	12,72%	19,43%	42,40%	19,79%
Habilidades de liderança e comunicação	0,75%	2,25%	3,37%	17,98%	24,34%	22,47%	28,84%
Desenvolvimento de novos produtos e serviços	4,39%	4,88%	16,10%	21,46%	14,63%	14,63%	23,90%
Habilidades de trabalho em rede e fazer contatos profissionais	0,38%	4,51%	5,64%	12,03%	18,80%	27,07%	31,58%

É possível identificar que apenas pouco mais de 30% dos respondentes afirmam, com toda a certeza, que possuem as habilidades descritas nas seis assertivas relacionadas à atitude. A mesma tendência é vista em todas as assertivas, se analisadas individualmente. Isso nos leva a afirmar que esses indivíduos, concluintes do curso de Ciências Contábeis, em sua maioria, ainda não estão com suas habilidades totalmente formadas, mesmo que estejam no estágio final da graduação. Esses resultados vão de encontro com o que já foi descrito por Ajzen (1985) ao dizer

que tais competências não necessariamente são intrínsecas do indivíduo, mas que podem ser adquiridas ao longo da vida.

A problemática de lidar com dificuldades e incertezas, pode ser vista nas respostas que foram dadas à assertivo “reconhecimento de oportunidade”. Nos resultados, temos 15,33% dos respondentes afirmando “indiferente”, ao quesito “reconhecimento de oportunidade”. Outros 52,11% tendem a não confiar totalmente nessa atitude/competência. Além disso, 8,43% dos respondentes afirmam ter pouca ou nenhuma confiança nessa habilidade. No total, 75,86% dos respondentes afirmam não terem tal competência ou então não confiam nela.

Tais resultados demonstram as dificuldades que os alunos concluintes do curso possuem para lidar com os problemas que ocorrem no dia a dia. Sousa et al. (2019) afirmam que a necessidade de se trabalhar, na educação dos alunos, habilidades, como, imprevisibilidade e incertezas, é fundamental para que eles estejam mais preparados para lidar com o “novo”, bem como, para aprenderem a identificar oportunidades.

Ainda sobre o “reconhecimento de oportunidade”, temos mais uma assertiva que também pode ser facilmente identificada como falta de habilidade em lidar com imprevisibilidade e incertezas. Contudo, agora no que diz respeito ao âmbito negativo da situação, que seria a assertiva “habilidade para resolver problemas” neste contexto, atinge uma porcentagem ainda maior (80,21%). Os respondentes sentem que não têm e/ou não se sentem à vontade em afirmar que possuem totalmente essa competência/habilidade, corroborando com o que dizem os estudos de Sousa et al. (2019).

No que diz respeito à competência da "criatividade", 72,18% dos respondentes indicam como sendo uma competência adquirida; 22,18% concordam que adquiriram pouco; 21,77% concordam que adquiriram muito. Ainda assim, esses são números que indicam uma certa dúvida quanto ao domínio de tal competência. Somando esses respondentes aos que afirmam ser algo indiferente, temos 16,13%; que discordam muito ou totalmente (11,69%). Temos então um total de 71,77% dos respondentes inseguros com tal competência, ou seja, os quais não conseguem afirmar terem adquirido, em sua totalidade, as ferramentas necessárias para desenvolverem essa habilidade.

Dessa forma, podemos afirmar que tais dados conferem com os achados de Wecker et al. (2021) e Zulfiqar et al. (2021), que afirmam que a criatividade e a inovação são essenciais para resistir e seguir positivamente em momentos de crise. A competência “criatividade” é uma das mais relevantes e importantes para o comportamento empreendedor atual. Na esteira da criatividade, temos também a assertiva “desenvolvimento de novos produtos” como uma competência vinculada à inovação. Os resultados também se apresentam negativamente em

relação a como os respondentes sentem que a possuem, isso porque, apenas 23,90% deles conseguem afirmar que têm tal competência em sua plenitude.

As habilidades de liderança e de comunicação são competências citadas no estudo de Kavanagh e Drennan (2008), consideradas como essenciais e de extrema importância para o desenvolvimento contínuo do profissional. Porém, tais competências são menos desenvolvidas durante o curso de Ciências Contábeis, cujo foco principal está nas habilidades mais rotineiras e operacionais da contabilidade em si. Através dos resultados obtidos pelo questionário, é possível identificar que tais competências continuam não sendo o foco substancial do curso de Ciências Contábeis. Aproximadamente $\frac{1}{4}$ dos respondentes afirmam que não possuem ou não se identificam tanto com essa competência/habilidade e, outros 46,82%, apesar de se identificarem com a assertiva, não possuem confiança total; apenas 28,84% se sentem confortáveis em afirmar que concordam totalmente.

Sendo assim, os achados de Kavanagh e Drennan (2008), que identificam essa lacuna no desenvolvimento de competências dos alunos de Ciências Contábeis, permanecem em aberto.

Assim como as habilidades de liderança e comunicação, a assertiva sobre “habilidades de trabalho em rede e fazer contatos profissionais” também teve um resultado semelhante; apenas 31,58% dos respondentes afirmam possuírem essas competências totalmente desenvolvidas.

Ainda em 2008, Kavanagh e Drennan citam em seus resultados e conclusões de pesquisa que além da liderança e da comunicação, o trabalho em equipe é uma competência citada como sendo de grande importância para o desenvolvimento positivo do aluno. Contudo, novamente não foi abordado de maneira tão eficaz ou suficiente aos alunos do curso de Ciências Contábeis, e de acordo com os resultados dessa pesquisa, permanece sendo tratado sem o foco esperado.

4.2.2 Seção 2: Normas subjetivas

Tabela 8

Construto: Norma subjetiva

Assertivas	1	2	3	4	5	6	7
Escolhi cursar Ciências Contábeis por referências positivas de pessoas próximas como parentes, amigos, ex-professores etc.	3,67%	3,27%	1,22%	16,33%	14,29%	26,94%	34,29%
Escolhi cursar Ciências Contábeis em virtude do “status” de contador (a) perante a sociedade.	12,42%	7,84%	19,61%	26,14%	9,80%	19,61%	4,58%

Continua

Assertivas	Conclusão						
	1	2	3	4	5	6	7
Minha escolha pelo curso de Ciências Contábeis foi baseada nas exigências do mercado de trabalho ou de titulação exigida para concursos públicos de meu interesse.	5,50%	4,59%	6,88%	12,84%	16,06%	22,02%	32,11%
O ambiente no Brasil é favorável para empreender	7,27%	9,70%	21,82%	31,52%	18,18%	7,27%	4,24%
O papel do empresário na economia é geralmente subvalorizado no Brasil	0,39%	3,86%	4,63%	21,62%	21,24%	18,53%	29,73%
A maioria das pessoas no Brasil consideram inaceitável ser um empresário	8,28%	11,83%	12,43%	21,30%	23,67%	14,20%	8,28%
No Brasil, a atividade empreendedora é considerada útil, apesar dos riscos	0,00%	0,00%	4,33%	20,22%	28,88%	23,83%	22,74%

As normas subjetivas dizem respeito a como as pessoas se enxergam ou como as pessoas enxergam ou refletem o comportamento em questão, seja o seu ou o de outra pessoa (Armitage & Conner, 2010). Logo, as assertivas trazidas nesse construto, serviram para evidenciar as escolhas dos respondentes pelo curso de Ciências Contábeis, a entender como eles enxergam e compreendem suas escolhas, comportamentos e competências adquiridas.

Sendo assim, as três primeiras assertivas desta seção tratam sobre as escolhas dos respondentes em relação ao curso de Ciências Contábeis, que abordam as influências externas para a escolha do curso, passando por questões de status ou de exigências do mercado de trabalho.

A respeito das referências positivas, pode-se verificar que, ao menos 75,51% dos respondentes, consideram que tiveram influências positivas de pessoas próximas para que optassem pelo curso. Agora, quando se fala em “status” de contador, menos de 5% afirmam, com total convicção, que essa posição lhes traria status perante a sociedade. Em contrapartida, temos 70,18% dos respondentes concordando entre “pouco” e “totalmente” que a escolha pelo curso se deveu ao fato de existirem exigências do mercado (seja a nível corporativo ou para concursos públicos).

Tais fatos nos mostram que, as pessoas do convívio dos alunos, costumam ver o curso de Ciências Contábeis de forma positiva, porém, no geral, não se escolhe o curso por status, mas, sim, por questões de mercado. Aparentemente, ainda há o estereótipo de profissão monótona e “chata”, ou daquele profissional de poucos ganhos, que ainda veste aquele terno marrom (Carnegie & Napier, 2009; Jeacle, 2008).

Transitar por mais de um emprego, atuar em diversos projetos ou, como pode-se dizer: transitar em diferentes mundos, é um fato que se torna, cada dia mais real e tangível, tendo em

vista as mudanças recentes no mundo, após uma grave pandemia. Com as novas demandas, houve grande necessidade de se adaptar, principalmente no meio corporativo e nas formas e maneiras de se trabalhar (Ratten & Jones, 2020).

Seguindo nessa direção, temos as últimas 4 assertivas desta seção, que abordam sobre o ambiente no país para empreender, o papel do empresário, ser um empreendedor e a utilidade da atividade empreendedora (mesmo com riscos). Ainda que esta pesquisa gire em torno das competências empreendedoras, sejam elas para “ter um negócio” ou “agir com pensamento empreendedor” dentro da corporação onde trabalha, compreender tais questões é importante para perceber o comportamento dos alunos em relação à atividade empreendedora.

Portanto, analisando os resultados, fica evidente que entre os respondentes que discordam totalmente (7,27%) e os indiferentes (63,03%), quando perguntados sobre o ambiente no país ser favorável ou não para empreender, temos um total de 70,30%. Ou seja, em sua maioria, todos acreditam que existe uma dificuldade no país para se lançar no mundo empresarial.

Sobre a valorização do papel do empresário, temos quase 70% dos respondentes afirmando que ser empresário no país é algo desvalorizado. Esse aspecto negativo também está presente na questão seguinte, cujo resultado reflete a insegurança empreendedora que ainda existe nesses alunos. Isso porque, cerca de 46,15% dos respondentes concordam em algum ponto sobre a inaceitabilidade de se tornar um empresário.

Analisando o quadro geral das respostas, a última assertiva traz números interessantes sobre o fato dos respondentes considerarem útil a atividade empreendedora, mesmo com os riscos. Vemos que 75,45% dos respondentes entendem que, pelo menos, ser empresário no Brasil é útil para o país. Esse resultado nos faz refletir sobre as demais respostas. Os respondentes não consideram o ambiente favorável, entendem que o empresário é desvalorizado e que grande parte das pessoas não acham aceitável empreender, porém acreditam que a atividade seja útil.

Ou seja, no geral, existe o medo e a insegurança dos alunos para exercerem tais atividades, e por serem alunos concluintes, ainda não possuem competências que os façam se sentirem seguros para arriscar na atividade empreendedora. Essa insegurança pode estar ligada também à maneira de lidar com questões dentro do mundo corporativo, que exige competências empreendedoras maduras. Seguindo a linha dos achados de Ratten e Jones (2020) sabe-se que atualmente ter tais competências é extremamente necessário para seguir neste novo “normal”.

4.2.3 Seção 3: Controle percebido

Tabela 9

Construto: Controle percebido

Assertivas	1	2	3	4	5	6	7
Independentemente do que me possa acontecer, acredito que posso controlar as minhas reações	0,38%	4,55%	4,55%	7,58%	32,20%	29,55%	21,21%
Acredito que posso crescer positivamente lidando com situações difíceis	0,00%	0,00%	5,77%	1,28%	20,83%	25,00%	47,12%
Procuo ativamente formas de substituir as perdas que encontro na vida	0,38%	2,26%	9,06%	10,57%	26,42%	24,91%	26,42%
Começar uma empresa e mantê-la viável seria fácil para mim	2,66%	10,64%	19,15%	23,40%	34,57%	9,57%	0,00%
Sou capaz de controlar o processo de criação de um novo negócio	2,46%	14,78%	5,91%	21,67%	17,24%	20,69%	17,24%

Esta seção se dedica a analisar como os indivíduos se enxergam perante às situações inerentes aos comportamentos empreendedores, baseados em suas competências. As três primeiras assertivas lidam com a percepção dos respondentes em relação às atitudes e situações que possam vir a enfrentar durante a vida.

Controlar suas reações, lidar positivamente com situações difíceis e substituir perdas, são algumas das habilidades/competências necessárias e importantes para os novos profissionais do mercado (Hendarman & Cantner, 2018; Kendra & Taplin, 2004; Muzio et al., 2007). No caso do controle das reações, pode-se verificar que 82,95% dos respondentes se identificam, porém, desse total, apenas 21,21% possuem total convicção dessa competência. Quando o tema é lidar com situações difíceis, temos 92,95% dos respondentes afirmando que possuem pouca ou total familiaridade com essa situação. Dos 47,12% desse total, temos respondentes que informam ser totalmente confortáveis em lidar com situações difíceis. Porém, ao lidar com perdas, mesmo que 77,74% afirmem ter algum grau de habilidade para lidar com essa situação, apenas 26,42% afirmam totalmente que conseguem lidar com isso.

Os resultados demonstram que as habilidades e competências necessárias e inerentes ao “controle percebido” existem nos respondentes, porém, ainda não foram trabalhadas em sua totalidade na mente dos alunos. Conforme descrito anteriormente por Hendarman e Cantner (2018), possuir competências ligadas às *soft skills* é de interesse das corporações.

Seguindo a lógica desta seção, a seguinte assertiva “Sou capaz de controlar o processo de criação de um novo negócio” traz resultados que contrastam, de uma certa maneira, com a assertiva "criatividade", encontrada na Seção 1. Isso porque, ao se falar sobre criatividade em si, os respondentes que afirmam possuir pouca ou total certeza sobre suas habilidades em criar

novos negócios, somam 55,17% das respostas. Ao passo que, ao serem questionados apenas sobre “criatividade”, tínhamos cerca de dezessete por cento maior (72,18%). Isso evidencia que a competência “criatividade” diminui quando se faz necessário controlar os processos inerentes à mesma.

Quando o tema diz respeito a ter chances de ser bem sucedido ao iniciar seu próprio negócio, temos apenas 18,42% dos respondentes totalmente seguros com a afirmativa. Esse resultado demonstra que o controle percebido sobre uma atividade empreendedora, depende da percepção negativa da atividade empreendedora. Esse fato pode ser constatado na Seção 2, quando grande parte dos respondentes não acredita que o país seja favorável para empreender. Além disso, empreender depende também do nível de educação empresarial e empreendedora que o indivíduo possui, o que confirma os de Liñán (2008).

5 Conclusão

Esta pesquisa teve como objetivo investigar, identificar e evidenciar as competências que influenciam o comportamento empreendedor, seja pela ótica do empreendedor empresário, ou mesmo do empreendedor que possui tais habilidades e as aplicam em seu ambiente de trabalho.

Em relação ao perfil dos respondentes, conclui-se que, de fato, o curso de Ciências Contábeis, atualmente, se mostra equilibrado na questão de gênero, evidenciando uma evolução na área, a qual, durante muitos, anos foi dominada pelo gênero masculino. Outro fator de destaque, é que 88,89% dos concluintes estão na faixa etária entre 21 e 30 anos. Isso demonstra que o ingresso dos alunos no curso tem ocorrido no tempo esperado. Verificou-se, também, que grande parte desses alunos finaliza o curso com alguma experiência profissional relevante, visto que 98,15% respondentes afirmam ter algum tipo de experiência na área.

Corroborando com diversos estudos, ao analisar o construto “Atitude”, conseguimos concluir que competências, como: criatividade, liderança, habilidades de comunicação, trabalho em equipe e inovação, que estão ligadas às assertivas do questionário, são necessárias para determinar o comportamento empreendedor para que se tenha um bom retrospecto dentro do mundo corporativo. Porém, em nenhuma das assertivas apresentadas, foi possível identificar um alto nível de “confiança e familiaridade” dos respondentes, de maneira geral, evidenciando uma possível falta de ênfase desses temas dentro do curso de Ciências Contábeis. Esse resultado demonstra a necessidade de se fazer uma análise mais profunda na grade curricular do curso, a fim de que sejam trabalhadas, com maior ênfase, as competências e as habilidades inerentes às soft skills.

As evidências apresentadas na pesquisa, em relação ao construto “Normas Subjetivas”, demonstram que, apesar das evoluções vistas em relação à profissão contábil, nos últimos anos, algumas crenças ainda permanecem. Mesmo considerando o fato do curso não ser mais visto como um “curso para homens”, e que haja o equilíbrio entre homens e mulheres na profissão, ainda assim, não podemos dizer que tal evolução também tenha ocorrido na mesma proporção com relação à sua visão pela sociedade e, até mesmo, pelos alunos que optaram por ela.

O profissional contábil, devidamente registrado em seu conselho profissional, pode exercer sua função de maneira liberal, ou seja, sem a necessidade de vínculo empregatício. Então esse profissional possui uma liberdade maior que o predispõe a ser empreendedor. Mesmo com tais vantagens, percebe-se que, ao longo do curso, competências empreendedoras e, por que não dizer “incentivos para empreender”, não parecem ter sido trabalhados nesses

alunos/profissionais de uma maneira adequada ou suficiente. Vemos que 46,15% consideram entre “pouco” e “totalmente inaceitável” empreender, mesmo sabendo da utilidade e da importância da atividade para o país e, até mesmo, possuindo a vantagem de poder exercer a função de contador/a de forma liberal.

O controle percebido tratou sobre o modo que as competências são geridas por esses alunos, ou seja, o controle sobre as atitudes. Com base nos resultados, podemos afirmar que o controle das competências empreendedoras identificadas não ocorre de maneira satisfatória. Pois, competências, como, criatividade e lidar com situações difíceis/problemas, são diminuídas, quando relacionadas às questões de controle do ambiente, a fim de administrá-las de maneira positiva e satisfatória. Automaticamente, temos competências certamente desenvolvidas, mas que, ao serem tratadas no ambiente prático (seja empreendendo ou em atitudes dos funcionários dentro das corporações), caem substancialmente.

Unindo todas as análises e conclusões, a respeito de cada um dos construtos da pesquisa, podemos concluir que competências, como, criatividade, inovação, habilidades de comunicação, resolução de problemas, trabalho em equipe, reconhecimento de oportunidades, bem como, proatividade e liderança, estão presentes nos alunos concluintes do curso de Ciências Contábeis. Porém, ao passo que as situações do dia a dia acontecem, quando estão relacionadas ao lidar com essas competências e habilidades, dentro do mundo corporativo ou empreendedor, elas vão diminuindo seu potencial, significativamente.

Esses fatores deixam transparecer que existem ainda dúvidas e inseguranças por parte dos alunos concluintes para fazerem uso, na prática, das competências adquiridas. Ou seja, elas existem, foram apresentadas aos alunos. O que se percebe é que, de alguma maneira, o trabalho realizado em cima dessas habilidades ainda não foi suficiente para transformar o comportamento empreendedor e as competências desses alunos de uma maneira mais ampla, que pudessem ser utilizadas com maior propriedade por eles na vida real.

Com o intuito de preencher a lacuna em relação à que se tenha um melhor entendimento do ensino empreendedor e como ele impacta os estudantes, organizações e sociedade, essa pesquisa contribui para a melhor compreensão sobre como os alunos do curso de Ciências Contábeis enxergam o curso como um todo, e, principalmente, como as competências empreendedoras que são muito importantes para o profissional contábil são trabalhadas nesses alunos, principalmente em relação ao comportamento e como essas competências e habilidades (mesmo que trabalhadas no decorrer do curso) são utilizadas pelos alunos no mercado de trabalho e/ou no mundo do empreendedorismo.

A pesquisa, como era de se esperar, apresentou limitações em relação ao alcance de sua amostra, do qual três, das quatro IES selecionadas, não retornaram com a aprovação para a aplicação do questionário, o que ocasionou uma amostra de 54 respondentes, sendo assim, a quantidade reduzida da amostra também limitou as análises impossibilitando a avaliação estatística de possíveis explicações dos resultados encontrados.

Sugere-se, para pesquisas futuras, obter uma amostra maior de alunos, inclusive em demais estados, gerando modelos estatísticos para validação dos dados. Sugerindo também a análise de grade curricular dos cursos de Ciências Contábeis, a fim de identificar quais alterações ou melhorias podem ser realizadas para aumentar a confiabilidade dos alunos, em relação à prática das competências e habilidades e ao comportamento empreendedor, discutidos nesta pesquisa. E, ainda, que se realizem pesquisas qualitativas por meio de entrevista, com o intuito de captar com maior profundidade o motivo da insegurança dos alunos em relação às competências empreendedoras e, por que não, as colocar em prática? Qual lacuna educacional deverá ser preenchida?

Referências

- Ajzen, I. (1985). From intentions to actions: A theory of planned behavior. In J. Kuhl, & J. Beckmann (Ed.), *Action Control: From cognition to Behavior* (Chap. 2, pp. 11–39).
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 179–211.
- Amorim, T. N. G. F., Oliveira, A. R.L., Manzi, S. M. S., & Bemfica, M. F. C. (2018). Perfil e competências do controller em empresas no Recife. *Revista Mineira de Contabilidade*, 19(3), 52–63.
- Armitage, C. J., & Conner, M. (2010). Efficacy of the theory of planned behaviour: A meta-analytic review e y cacy of the theory of planned behaviour: A meta-analytic review. *Br J Soc Psychol*, 40(Pt 4), 471–499.
- Batista, T. C., & Marçal, R. R. (2020). Teoria do comportamento planejado e contabilidade: Um estudo sobre a validade da teoria diante da opção pela carreira acadêmica contábil. *Revista Brasileira de Gestão e Inovação*, 8(1), 94–114.
- Birchler, E. A., & Teixeira, A. (2018). A intenção empreendedora de estudantes e os fatores que a influenciam. *Revista de Negócios*, 22(2), 7.
- Bird, B. (1988). Implementing entrepreneurial ideas: The case for intention. *Academy of Management Review*, 13(3), 442–453. <http://10.0.21.89/AMR.1988.4306970>
- Bird, B., Schjoedt, L., & Baum, J. R. (2012). Editor's introduction; Entrepreneurs' behavior: Elucidation and measurement. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 36(5), 889–913.
- Bruyat, C., & Julien, P. A. (2001). Defining the field of research in entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 16(2), 165–180.
- Carnegie, G. D., & Napier, C. J. (2009). Traditional accountants and business professionals: Portraying the accounting profession after Enron. *Accounting Organizations and Society* 35(3), 360-376.
- Catarino, M. J. T (2018). *O impacto da personalidade e do risco na intenção empreendedora* (Dissertação de Mestrado). Universidad d Coimbra, Coimbra, COI, Portugal.
- Couto, C., Mariano, S., & Mayer, V. (2010, setembro). Medição da intenção empreendedora no contexto brasileiro: Desafios da Aplicação de um modelo internacional. *Encontro da ANPAD*, Rio de Janeiro, Brasil, 34. Recuperado de http://www.anpad.org.br/diversos/down_zips/53/gct2576.pdf
- Cyert, R. M., & March, J. G. (2005). A behavioral theory of the firm. In Miner. J. B. (Ed). *Organizational Behavior 2: Essential theories of process and structure* (Chap. 5, pp. 60-77). Oxfordshire: Routledge
- Dalmoro, M., & Vieira, K. M. (2013). Dilemas na construção de escalas tipo Likert: O número de itens e a disposição influenciam nos resultados? *Revista Gestão Organizacional*, 6, 161–174.

- Delors, J., Al-Mufti, I., Amagi, I., Carneiro, R., Chung, F., Geremek, B., . . . Nanzhao, Z. (1996). *Educação: Um tesouro a descobrir. Relatório para a UNESCO da Comissão Internacional sobre Educação para o Séc. XXI*. São Paulo: Editora Cortez. Recuperado de http://dhnet.org.br/dados/relatorios/a_pdf/r_unesco_educ_tesouro_descobrir.pdf
- Dew, N., Read, S., Sarasvathy, S. D., & Wiltbank, R. (2008). Outlines of a behavioral theory of the entrepreneurial firm. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 66(1), 37–59.
- Filion, L. J. (1999). Empreendedorismo: Empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. *Revista de Administração*, 34(2), 5–28.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1977). Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction to theory and research. *Contemporary Sociology*, 6(2), 244-245. doi.org/2065853
- Fleury, M. T. L., & Fleury, A. C. C. (2004). Alinhando estratégias e competências. *Revista de Administração de Empresas*, 44(1), 44–57.
- Gartner, W. B. (1985). A conceptual framework for describing the phenomenon of New Venture Creation. *Academy of Management Review*, 10(4), 696–706.
- Gil, A. (2008). *Métodos e técnicas de pesquisa social* (6th ed.). São Paulo: Atlas.
- Hendarman, A. F., & Cantner, U. (2018). Soft skills, hard skills, and individual innovativeness. *Eurasian Business Review*, 8, 139–169. Recuperado de <https://link.springer.com/article/10.1007/s40821-017-0076-6>
- Jeacle, I. (2008). Beyond the boring grey: The construction of the colourful accountant. *Critical Perspectives on Accounting*, 19(8), 1296–1320.
- Kato, M. F. (2007). *Avaliação a partir da lógica das competências na educação profissional: Possibilidades* (Dissertação de Mestrado). Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil. Recuperado de <https://sapientia.pucsp.br/bitstream/handle/9983/1/Marielza%20Kato.pdf>
- Kavanagh, M. H., & Drennan, L. (2008). What skills and attributes does an accounting graduate need? Evidence from student perceptions and employer expectations. *Accounting and Finance*, 48(2), 279–300.
- Kendra, K., & Taplin, L. J. (2004). Project success: A cultural framework. *Project Management Journal*, 35(1), 30–45.
- Kolvereid, L., & Isaksen, E. (2006). New business start-up and subsequent entry into self-employment. *Journal of Business Venturing*, 21(6), 866–885. doi.org/10.1016/j.jbusvent.2005.06.008
- Laffin, M. (2015). Graduação em ciências contábeis - A ênfase nas competências: Contribuições ao debate. *Arquivos de Análise de Políticas Educacionais*, 23, 78 doi.org/10.14507/epaa.v23.1844
- Langston, C. (2020). Entrepreneurial educators: Vital enablers to support the education sector to reimagine and respond to the challenges of COVID-19. *Entrepreneurship Education*, 3(3), 311–338. doi.org/10.1007/s41959-020-00034-4

- Lazzarotti, F., Silveira, A. L. T., Carvalho, C. E., Rossetto, C. R., & Sychoski, J. C. (2015). Orientação empreendedora: Um estudo das dimensões e sua relação com desempenho em empresas graduadas. *Revista de Administração Contemporânea*, 19(6), 673–695.
- Liguori, E., & Winkler, C. (2020). From offline to online: Challenges and opportunities for entrepreneurship education following the COVID-19 Pandemic. *Entrepreneurship Education and Pedagogy*, 3(4), 346–351.
- Lima, L. G., Nassif, V. M. J., Garçon, M. M. (2020). O poder do capital psicológico: A força das crenças no comportamento empreendedor. *Revista de Administração Contemporânea*, 24(4), 317–334. doi.org/10.1590/1982-7849rac2020180226
- Liñán, F. (2008). Skill and value perceptions: How do they affect entrepreneurial intentions? *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(3), 257–272.
- Liñán, F., & Chen, Y.-W. (2009). Development and cross-cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 33(3), 593–617.
- Lortie, J., & Castogiovanni, G. (2015). The theory of planned behavior in entrepreneurship research: What we know and future directions. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 11(4), 935–957. doi.org/10.1007/s11365-015-0358-3
- Machado, L. V., & Brunozi, A. C. J. (2021, julho). Fatores motivadores e limitadores à escolha e à atividade da profissão contábil pelas mulheres. *Congresso USP de Iniciação Científica em Contabilidade*, São Paulo, SP, Brasil, 18.
- Martins, E. C. B., Serralvo, F. A., & João, B. N. (2014). Teoria do comportamento planejado: Uma aplicação no mercado educacional superior. *Gestão & Regionalidade*, 30(88), 107–122.
- Martins, G., & Theóphilo, C. (2016). Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas (3a ed.). São Paulo: Atlas.
- McClelland, D. C. (1961). *The achieving society*. Princeton: New Jersey.
- Moore, C. F. (1986). Understanding entrepreneurial behavior: A definition and model. *Academy of Management Proceedings*, 1986(1), 66–70.
- Morris, M. H., & Liguori, E. (2016). Preface: Teaching reason and the unreasonable. In M. H. Morris, & E. Liguori (Eds.) *Annals of Entrepreneurship Education and Pedagogy – 2016*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Mueller, S., Volery, T., & Siemens, B. (2012). What do entrepreneurs actually do? An observational study of entrepreneurs' everyday behavior in the Start-Up and growth stages. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 36(5), 995–1017.
- Muzio, E., Fisher, D. J., Thomas, E. R., & Peters, V. (2007). Soft skills quantification (SSQ). For project manager competencies. *Project Management Journal*, 38(2) 30–38.
- Nassif, V. M. J., Corrêa, V. S., & Rossetto, D. E. (2020). Estão os empreendedores e as pequenas empresas preparadas para as adversidades contextuais? Uma reflexão à luz da

- pandemia do Covid-19. *Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas*, 9(2), 1.
- Oliveira, A. L., Almeida, C. O., Perez, G., & Slomski, V. G. (2020, julho). Fatores determinantes do comportamento empreendedor de concluintes do curso de Ciências Contábeis. *Congresso USP de Iniciação Científica Em Contabilidade*, São Paulo, SP, Brasil, 17. Recuperado de <https://xdocs.com.br/doc/artigo-ramon-empendedor-2020-usp-vo9mrlxmpd8j>
- Oliveira, B. M. F., Vieira, D. A., Laguía, A., Moriano, J. A., & Soares, V. J. S. (2016). Intenção empreendedora em estudantes universitários: Adaptação e validação de uma escala (QIE). *Avaliação Psicológica*, 15(2), 187–196.
- Owusu, G. M. Y., Bekoe, R. A., Anokye, F. K., & Okoe, F. O. (2020). Whistleblowing intentions of accounting students: An application of the theory of planned behaviour. *Journal of Financial Crime*, 27(2), 477–492.
- Park, H., & Blenkinsopp, J. (2009). Whistleblowing as planned behavior - A survey of south korean police officers. *Journal of Business Ethics*, 85(4), 545–556. doi.org/10.1007/s10551-008-9788-y
- Pearce, J. A., Fritz, D. A., & Davis, P. S. (2010). Entrepreneurial orientation and the performance of religious congregations as predicted by rational choice theory. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 34(1), 219–248.
- Peters, M. A., Rizvi, F., McCulloch, G., Gibbs, P., Gorur, R., Hong, M., ... Misiaszek, L. (2020). Reimagining the new pedagogical possibilities for universities post-Covid-19: An EPAT collective project. *Educational Philosophy and Theory*, 1-44. doi.org/10.1080/00131857.2020.1777655
- Ratten, V., & Jones, P. (2020). Covid-19 and entrepreneurship education: Implications for advancing research and practice. *International Journal of Management Education*, 19(1), 100432. doi.org/10.1016/j.ijme.2020.100432
- Raupp, F. M., & Beuren, I. M. (2003). Como elaborar trabalhos monográficos em Contabilidade: Teoria e prática. In F. M Raupp, & I. M. Beuren (Eds.), *Metodologia da pesquisa aplicável às ciências sociais* (3a ed., pp. 76–97). São Paulo: Atlas.
- Roberts, E. S. (1999). In defence of the survey method: An illustration from a study of user information satisfaction. *Accounting & Finance*, 39(1), 53. <http://10.0.4.87/1467-629x.00017>
- Sá, E. G. L., & Amorim, T. N. G. F. (2017). Principais competências exigidas aos profissionais da área de controladoria em empresas comerciais da Região Metropolitana de Recife. *Reuna*, 22(2), 44–65.
- Salomon, D. V. (2004). *Como fazer uma monografia* (11a ed.). São Paulo: Martins Fontes.
- Santos, D. F., Sobral, F. S., Correa, M. D., Antonovz, T., & Santos, R. F. (2011). Perfil do profissional contábil: Estudo comparativo entre as exigências do mercado de trabalho e a formação oferecida pelas instituições de ensino superior de Curitiba. *Revista*

Contemporânea de Contabilidade, 8(16), 1807–1821. doi:10.5007/2175-8069.2011v8n16p137. ’

- Santos, S. A. (1984). A criação de empresas de tecnologia avançada. *Revista de Administração*, 19(4), 81–83.
- Scerri, A., & James, P. (2010). Accounting for sustainability: Combining qualitative and quantitative research in developing “indicators” of sustainability. *International Journal of Social Research Methodology*, 13(1), 41–53. doi.org/10.0.4.56/13645570902864145
- Schmidt, P., Ott, E., Santos, J. L., & Fernandes, A. C. (2012). Perfil dos alunos do curso de ciências contábeis de instituições de ensino do sul do Brasil. *ConTexto*, 12(21), 87–104.
- Shane, S. (2003). *A General theory of entrepreneurship: The individual -opportunity nexus*. Cheltenham, UK: Edward ElgarPublishingLimited.
- Silveira, A., Silvente, G. A., & Ferreira, C. C. (2016, novembro). Intenção empreendedora: Fatores e abordagens atuais (janeiro de 2013 a janeiro de 2016). *SemeAd Seminários Em Administração*, São Paulo, SP, Brasil, 19. Recuperado de <https://login.semead.com.br/19semead/anais/arquivos/836.pdf>
- Slomski, V. G. (2007). Saberes e competências do professor universitário: Contribuições para o estudo da prática pedagógica do professor de Ciências Contábeis do Brasil *Revista de Contabilidade e Organizações*, 87.
- Smith, M. (2003). *Research methods in accounting*. London: SAGE Publications Inc.
- Sousa, M. C., Teixeira, C. B., Carvalho, C. V. M., Silva, L. A. S., Santos, M. P. S., Santos, D. S., . . . Farias, J. M. S. (2019). Formação e prática pedagógica: Reflexões sobre os saberes necessários ao exercício da docência. *Brazilian Journal of Development*, 5(2), 1302–1314. <https://www.brazilianjournals.com/index.php/BRJD/article/view/59/0>
- Souza, P. V., Cruz, U. L., & Lyrio, E. F. (2017). A relação do exame de suficiência contábil com o desempenho discente e a qualidade dos cursos superiores em ciências contábeis do brasil. *Revista Ambiente Contábil*, 9(2), 179–199.
- Tardif, M., & Raymond, D. (2000). Saberes, tempo e aprendizagem do trabalho no magistério. *Educação & Sociedade*, 21(73), 209–244.
- Wecker, A. C., Froehlich, C., & Gonçalves, M. A. (2021). Capacidades dinâmicas e estratégias para enfrentamento da crise diante da pandemia da Covid-19. *Revista Gestão Organizacional*, 14(1), 10–32. doi.org/10.22277/rgo.v14i1.5711
- Zonta, P. J., Magnago, P. F., Etges, A. P. B. S., & Ferreira, P. F. G. (2020). Inovação nas relações universidade-empresa no desenvolvimento de projetos. *Brazilian Journal of Development*, 6(2), 6110–6126. doi.org/10.34117/bjdv6n2-060
- Zulfiqar, S., Al-reshidi, H. A., Al Moteri, M. A., Feroz, H. M.B., Yahya, N., & Al-Rahmi, W. M. (2021). Understanding and predicting students’ entrepreneurial intention through business simulation games: A perspective of COVID-19. *Sustainability*, 13, 1838. doi.org/10.3390/su13041838.

Apêndice A – Discussão dos Resultados Obtidos no Pré-teste do Questionário

Por se tratar de um piloto para testar a aplicabilidade do questionário, esta seção trará apenas as discussões à cerca dos três construtos que determinam o comportamento: Atitudes, normas subjetivas e controle percebido.

Tabela 1

Atitudes

	Discordo totalmente	Discordo muito	Discordo pouco	Indiferente	Concordo pouco	Concordo muito	Concordo totalmente
ATITUDES	1	2	3	4	5	6	7
Reconhecimento de Oportunidade		1	1	1	6	2	
Criatividade			1	1	7	2	
Habilidade para resolver problemas		2	2			7	
Habilidades de liderança e comunicação				2	1	8	
Desenvolvimento de novos produtos e serviços	2	1	2	3	2	1	
Habilidades de trabalho em rede e fazer contatos profissionais		2		2	5	2	

Iniciando pela Seção I Atitude, podemos observar com base nos resultados obtidos que nenhum dos voluntários pontuou como “concordo totalmente” para nenhuma das assertivas a respeito de suas atitudes, ficando evidente que, mesmo em uma pequena amostra, composta por voluntários já formados em Ciências Contábeis e cursando no programa de pós-graduação *stricto sensu*, diversas habilidades que representam a atitude empreendedora ainda não estão totalmente formadas nesses indivíduos, o que nos leva a acreditar que em uma amostra maior, composta por alunos concluintes, a taxa de respostas distantes do “concordo totalmente” poderá ser ainda maior. Assertivas como “Criatividade” e “Desenvolvimento de novos produtos e serviços”, são competências por exemplo, ligadas ao marketing e que de acordo com Wecker et al. (2021), são essenciais para o profissional que quer se estabelecer nesse momento de “novo normal” pós pandemia de COVID-19, principalmente em relação a “desenvolvimento de novos produtos e serviços” temos 8 dos 11 respondentes indo entre discordar totalmente ou indiferentes à afirmativa, deixando evidente o quão necessário e importante é trabalhar essas *skills* empreendedor.

Ao tratar sobre “Reconhecimento de oportunidade” onde temos 9 dos respondentes partindo da premissa de discordar totalmente à concordar pouco, e “habilidade para resolver problemas” onde mesmo diante de 7 dos respondentes afirmarem que concordam muito com a afirmativa, ainda temos 4 outros respondentes dizendo que discordam da assertiva, sendo assim, diante do resultado verificamos que, muitos profissionais ainda possuem dificuldades para lidar

com novidades, principalmente quando essa novidade não é algo positivo, e a partir daí vemos a importância citada por Sousa et al. (2019) em ressaltar que ainda é preciso que se trabalhe na educação dos alunos itens como: imprevisibilidade e incertezas.

Uma das características mais fortes apresentadas nos resultados, foi a “Habilidade de liderança e comunicação” do qual 8 dos 11 respondentes, afirmam concordar muito com a assertiva, qualidade essa destacada também por Wecker et al. (2021) por ser uma competência relevante verificada em seu estudo, do qual foi essencial para cases de sucessos dentro do cenário da pandemia em algumas empresas que foram alvo de seu estudo.

Em relação à assertiva “Habilidades de trabalho em rede e fazer contatos profissionais”, da qual podemos considerar uma competência empreendedora fortemente ligada à profissão contábil, pois a contabilidade por si só exige trabalho em rede e contatos profissionais a todo instante, logo, através dos resultados onde 2 respondentes afirmam discordar muito de ter tais habilidades, outros 2 afirmam ser indiferentes, 5 deles concordarem um pouco com a afirmativa e apenas 2 concordarem muito, é possível notar como essa habilidade tão importante ao profissional contábil, ainda é pouco visível em seus profissionais mesmo diante do cenário atual em que se exigem competências diferenciadas para lidar com o “novo normal” (Langston, 2020).

Tabela 2

Normas subjetivas

	Discordo totalmente	Discordo muito	Discordo pouco	Indiferente	Concordo pouco	Concordo muito	Concordo totalmente
NORMAS SUBJETIVAS	1	2	3	4	5	6	7
Escolhi cursar Ciências Contábeis por referências positivas de pessoas próximas como parentes, amigos, ex-professores, etc	4	1			1	2	2
Escolhi cursar Ciências Contábeis em virtude do “status” de contador (a) perante a sociedade.	7	1		2	1		
Minha escolha pelo curso de Ciências Contábeis foi baseada nas exigências do mercado de trabalho ou de titulação exigida para concursos públicos de meu interesse.	3	2	1	2		2	1
O ambiente em meu país é favorável para empreender	2	3	2	2	2		
O papel do empresário na economia é geralmente subvalorizado no meu país	1			3	1	3	3
A maioria das pessoas em meu país consideram inaceitável ser um empresário	4	5		1	1		
Em meu país, a atividade empreendedora é considerada útil, apesar dos riscos Meus colegas valorizam a atividade empreendedora acima de outras atividades e carreiras							---

As normas subjetivas dizem respeito a como as pessoas lhe enxergam ou como as pessoas enxergam ou refletem o comportamento em questão, seja o seu, ou de outra pessoa (Armitage & Conner, 2001), logo, as assertivas trazidas nesse construto, serviram para

evidenciar as escolhas dos respondentes pelo curso de Ciências Contábeis, a entender como eles enxergam suas e compreendem suas escolhas e comportamentos, além de evidenciar essa mesma visão diante do cenário do Brasil atualmente.

As três primeiras assertivas tratam das escolhas em relação ao curso de Ciências Contábeis, onde é possível verificar pelos resultados: 7 de 11 respondentes afirmam que não escolheram o curso por status (discordam totalmente), outros 8 respondentes ficam entre discordar totalmente ou ser indiferentes quando questionados sobre a escolha do curso ter partido das exigências do mercado de trabalho ou titulação, e ao menos 5 dos 11 respondentes também afirmam não terem escolhido o curso por referência positiva de pessoas próximas como parentes ou amigos.

Diante desse cenário, podemos verificar que o curso de Ciências Contábeis não é o preferido ou não é considerado de grande importância nem pelos egressos do próprio curso, ou seja, não conseguem enxergar o curso como algo exigido pelo mercado. Em relação à percepção do empreendedorismo, os resultados mostram que mesmo em um país onde pela percepção dos respondentes o Brasil não possui um ambiente favorável para se empreender, e 6 dos 11 respondentes enxergam que o papel do empresário é subvalorizado, ainda assim, a maioria das pessoas não concordam com a ideia de que ser empresário seja algo inaceitável, vide o resultado da pesquisa que evidencia 9 dos 11 respondentes discordando muito ou totalmente do fato, indo de encontro com os achados de Ratten e Jones (2020) que sugerem justamente a ideia de que nesse momento pós pandêmico as pessoas tanto devem transitar em vários empregos, como em vários projetos próprios, sendo assim capazes de “trabalhar” em diversos mundos.

Tabela 3
Controle percebido

	Discordo totalmente	Discordo muito	Discordo pouco	Indiferente	Concordo pouco	Concordo muito	Concordo totalmente
CONTROLE PERCEBIDO	1	2	3	4	5	6	7
Independentemente do que me possa acontecer, acredito que posso controlar as minhas reações				2	1	7	1
Acredito que posso crescer positivamente lidando com situações difíceis				1	1	7	2
Procuo ativamente formas de substituir as perdas que encontro na vida				1	5	3	2
Começar uma empresa e mantê-la viável seria fácil para mim	1	1	4	3	1		1
Sou capaz de controlar o processo de criação de um novo negócio	1		2	6	2		
Se eu tentasse iniciar um negócio, teria grandes chances de ser bem-sucedido			2	4	3	2	

Em relação ao controle percebido, pode-se notar nos resultados que a maioria dos respondentes concordam muito ou totalmente que conseguiriam controlar suas ações (7 e 1 respectivamente) e entendem que podem crescer positivamente lidando com situações difíceis

(7 e 2 respectivamente), o que vai de encontro com algumas das habilidades necessárias que são descritas por Hendarman e Cantner (2018) Kendra e Taplin, (2004) e Muzio et al. (2007), como sendo essenciais para os novos profissionais do mercado. Porém, ao se depararem com questões relacionadas ao manter/ter seu próprio negócio, os resultados demonstram que os respondentes ainda se mantem inseguros para manter uma empresa sua viável, onde apenas 1 deles afirma concordar totalmente com o fato de manter sua própria empresa.

Ainda tratando do contexto criativo, a assertiva sobre “Sou capaz de controlar o processo de criação de um novo negócio”, trouxe respostas interessantes que contrastam com afirmativas anteriores dos próprios respondentes, onde 7 respondentes afirmaram concordar um pouco sem ser criativo, porém, ao relatar sobre o processo criativo do seu negócio, os respondentes se mostram menos seguros, tendo 6 respondido que são indiferentes, 2 concordam pouco, 2 discordam pouco e 1 discorda totalmente, da mesma maneira é percebido que grande parte dos respondentes também ficaram indiferentes (4) ou pouco concordaram (3) com o fato de pensar que teriam grandes chances em manter um negócio bem sucedido. Demonstrando assim que, o comportamento empreendedor ainda não foi, ou não está sendo trabalhado em sua totalidade dentro das universidades que dispõe do curso de Ciências Contábeis, indo de encontro com estudo de Sousa et al. (2019) que discute sobre os saberes necessários a serem trabalhados pela docência para desenvolvimento do docente.