



RAM. Revista de Administração Mackenzie

ISSN: 1518-6776

ISSN: 1678-6971

Editora Mackenzie; Universidade Presbiteriana Mackenzie

SANTOS, CLAUDETE C.; TESTON, SAYONARA F.; ZAWADZKI,
PATRICK; LIZOTE, SUZETE A.; MACHADO, HILKA P. V.

INDIVIDUAL ABSORPTIVE CAPACITY AND ENTREPRENEURIAL
INTENTION IN SUCCESSORS OF RURAL PROPERTIES

RAM. Revista de Administração Mackenzie, vol. 21, no. 3, eRAMR200045, 2020
Editora Mackenzie; Universidade Presbiteriana Mackenzie

DOI: 10.1590/1678-6971/eRAMR200045

Available in: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=195463473002>

- ▶ How to cite
- ▶ Complete issue
- ▶ More information about this article
- ▶ Journal's webpage in redalyc.org

CAPACIDADE ABSORTIVA INDIVIDUAL E INTENÇÃO EMPREENDEDORA EM SUCESSORES DE PROPRIEDADES RURAIS



CLAUDETE C. SANTOS¹

 <https://orcid.org/0000-0003-2498-0384>

SAYONARA F. TESTON²

 <https://orcid.org/0000-0002-2469-1497>

PATRICK ZAWADZKI²

 <https://orcid.org/0000-0001-9290-3968>

SUZETE A. LIZOTE³

 <https://orcid.org/0000-0003-3575-1675>

HILKA P. V. MACHADO²

 <https://orcid.org/0000-0002-2554-0025>

Para citar este artigo: Santos, C. C., Teston, S. F., Zawadzki, P., Lizote, S. A., & Machado, H. P. V. (2020). Capacidade absorptiva individual e intenção empreendedora em sucessores de propriedades rurais. *Revista de Administração Mackenzie*, 21(3), 1-29. doi:10.1590/1678-6971/eRAMR200045

Submissão: 20 mar. 2019. **ACEITE:** 11 jul. 2019.

¹ Instituto Federal Catarinense (IFC), Luzerna, SC, Brasil.

² Universidade do Oeste de Santa Catarina (Unoesc), Chapecó, SC, Brasil.

³ Universidade do Vale do Itajaí (Univali), Biguaçu, SC, Brasil.



This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License.

This paper may be copied, distributed, displayed, transmitted or adapted if provided, in a clear and explicit way, the name of the journal, the edition, the year and the pages on which the paper was originally published, but not suggesting that RAM endorses paper reuse. This licensing term should be made explicit in cases of reuse or distribution to third parties. It is not allowed the use for commercial purposes.

Este artigo pode ser copiado, distribuído, exibido, transmitido ou adaptado desde que citados, de forma clara e explícita, o nome da revista, a edição, o ano e as páginas nas quais o artigo foi publicado originalmente, mas sem sugerir que a RAM endosse a reutilização do artigo. Esse termo de licenciamento deve ser explicitado para os casos de reutilização ou distribuição para terceiros. Não é permitido o uso para fins comerciais.

RESUMO

Objetivo: Este estudo buscou explorar a associação entre os construtos capacidade absorptiva individual e intenção empreendedora em sucessores de propriedades rurais em sistema cooperativista.

Originalidade/valor: A contribuição apresentada expande o campo de estudos de empreendedorismo e da sucessão familiar, bem como traz elementos para a gestão de propriedades rurais. Empiricamente, os resultados oferecem novos elementos para gestores de cooperativas e outras organizações similares para formulação de estratégias, visando auxiliar no dilema do preparo de sucessores.

Design/metodologia/abordagem: O desenho do método adotado seguiu abordagem quantitativa, de nível descritivo, do tipo *survey* e corte transversal. Participaram do estudo 84 sucessores de propriedades rurais, os quais foram participantes de um Programa de Desenvolvimento de Competências para continuidade dos jovens na gestão das propriedades. Utilizaram-se questionários para avaliar os construtos capacidade absorptiva individual e intenção empreendedora. A análise estatística utilizou as provas de Kruskal-Wallis com o *post hoc* de Dunn ajustado pelo método FDR de Benjamini-Hochberg, a correlação de Spearman e a modelagem de equações estruturais com estimação por mínimos quadrados parciais.

Resultados: A principal conclusão do estudo sugere que os sucessores com maior controle comportamental percebido assimilam e transformam mais conhecimento com potencial de aplicação na gestão da sucessão em propriedades rurais.

PALAVRAS-CHAVE

Capacidade absorptiva individual. Intenção empreendedora. Empresas familiares. Sucessores. Propriedades rurais.

1. INTRODUÇÃO

A capacidade absorptiva, associada à inovação e aprendizagem, é um tipo de capacidade dinâmica que leva à criação e utilização de conhecimento, a qual pode melhorar a capacidade de uma empresa para obter e sustentar vantagem competitiva (Cohen & Levinthal, 1990; Yildiz, Murtic, Zander, & Richtnér, 2019; Zahra & George, 2002). Outros estudos ampliaram a abordagem do fenômeno ao focarem a influência da capacidade de indivíduos em absorver conhecimentos e utilizá-los para fins organizacionais (Jones, 2006; Lowik, Kraaijenbrink, & Groen, 2016). No entanto, estudos nesse nível de análise do fenômeno ainda são restritos para demonstrar a capacidade de indivíduos em promover mudanças (Volberda, Foss, & Lyles, 2010; Gilstrap & Hart, 2012) e aproveitar oportunidades empreendedoras.

A intenção empreendedora (IE) representa uma das determinantes para iniciar um novo negócio ou identificar e explorar oportunidades (Shapero & Sokol, 1982), sendo preditora da atividade organizacional (Obschonka, Silbereisen, & Schmitt-Rödermund, 2010). Em geral, estudos sobre esse tema têm como fundamento a teoria do comportamento planejado (TCP) de Ajzen (1985), que preconiza que a ação de indivíduos resulta de desejo, viabilidade e propensão para agir. Como um processo subjetivo, a IE continua sendo objeto de estudos que buscam ampliar a explicação da TCP e incluir outras variáveis, como a autoeficácia (Moraes, Iizuka, & Pedro, 2018). A associação entre IE e capacidade absorptiva individual (CAI) não foi objeto de estudos anteriores, embora existam evidências de que a capacidade individual de absorver conhecimentos esteja associada a fins desejados (Bolisani & Bratianu, 2018; Koerich, Cancellier, & Tezza, 2015; Hotho, Becker-Ritterspach, & Saka-Helmhout, 2012; Minbaeva, Pedersen, Björkman, & Fey, 2014).

Nesse sentido, esta pesquisa teve como objetivo explorar a associação entre os construtos CAI e IE em sucessores de empreendimentos familiares rurais. Para cumprir esse objetivo, realizou-se primeiramente uma comparação das dimensões dos construtos com as categorias de idade dos participantes, verificou-se, em seguida, a correlação entre as dimensões dos construtos e, por fim, avaliou-se a relação dos itens das dimensões dos construtos.

A sucessão familiar é importante para a sobrevivência de empreendimentos rurais e carece de estudos adicionais, na medida em que jovens que residem em propriedades rurais estão optando pela migração para os centros urbanos (Matte, Spanevello, Lago, & Andreatta, 2019). Conservar o envolvimento da família na propriedade rural resulta em outros benefícios, como a confiança entre os membros e a fidedignidade de informações (Oliveira &

Vieira Filho, 2018). A CAI é importante para o preparo de sucessores de empreendimentos rurais, porque diz respeito ao preparo do sucessor para buscar conhecimentos externos e aplicá-los na gestão da propriedade (Lowik et al., 2016), além de favorecer o desenvolvimento das habilidades dos sucessores (Sciascia, D’Oria, Bruni, & Larrañeta, 2014). A IE, por sua vez, tem sua relevância associada à capacidade dos sucessores em identificar e explorar oportunidades, as quais podem favorecer a inovação e o crescimento dos empreendimentos (Shapero & Sokol, 1982).

Este artigo apresenta os resultados da pesquisa realizada com jovens sucessores de empreendimentos rurais e está estruturado em seis seções, iniciando com esta introdução. Em seguida, apresenta-se a revisão teórica, abordando os temas capacidade absorptiva e IE. Na sequência, são mostrados os procedimentos metodológicos, seguidos da apresentação e discussão dos resultados da pesquisa e de considerações finais.

2. REVISÃO TEÓRICA

2.1 Capacidade absorptiva

A capacidade de absorção de conhecimentos ou absorptiva surgiu com a necessidade de obter conhecimento externo e incorporá-lo nas organizações, mantendo a competitividade. O construto capacidade absorptiva (*absorptive capability* – Acap) teve início no final dos anos 1980, firmada com as pesquisas de Cohen e Levinthal (1989), definida como a capacidade da empresa para identificar, assimilar e aplicar o conhecimento.

Tomando como base a definição seminal de Cohen e Levinthal (1989), outros pesquisadores (Lane, Koka, & Pathak, 2006; Van Den Bosch, Volberda, & Boer, 1999; Zahra & George, 2002) têm fornecido contribuições alternativas para o construto. Identificaram-se diferentes dimensões constituintes e foi proposta uma nova definição para a capacidade de absorção como “um conjunto de rotinas e processos organizacionais pelos quais as firmas adquirem, assimilam, transformam e exploram conhecimento para produzir uma capacitação dinâmica” (Zahra & George, 2002, p. 186). Entretanto, operacionalizá-la é uma tarefa complexa e requer um enfoque multidisciplinar (Jansen, Van Den Bosch, & Volberda, 2005; Volberda et al., 2010; Flatten, Engelen, Zahra, & Brettel, 2011).

Zahra e George (2002) sugerem que o construto deve ser entendido a partir de duas naturezas e quatro capacidades distintas mas complementares que compõem a capacidade de absorção de conhecimento:

- *Aquisição*: representa a habilidade da firma em identificar os conhecimentos gerados externamente que impactem as suas atividades.
- *Assimilação*: capacidade de análise, processamento, interpretação e entendimento das informações obtidas por meio das fontes externas.
- *Transformação*: habilidade pela qual a organização, baseada nos conhecimentos assimilados, redefine ações a partir da combinação dos conhecimentos novos com os previamente existentes. Essa dimensão tem papel fundamental na identificação de novas oportunidades e na alteração da forma como a organização se relaciona com o entorno.
- *Exploração*: habilidade de refinar e aproveitar dos conhecimentos assimilados.

Jones (2006) estende o trabalho de Zahra e George (2002), dando maior ênfase à agência individual para compreender como organizações absorvem novos conhecimentos. Lane et al. (2006), na intenção de avivar as contribuições sobre capacidade absorptiva, desenvolveram um estudo no qual analisaram 289 artigos sobre capacidade de absorção. Avaliaram como o construto tinha sido utilizado e identificaram as contribuições substanciais para a literatura.

Um artigo crítico ao modelo de Zahra e George (2002) surgiu propondo mudanças substantivas nele, com base em pesquisa empírica. Todorova e Durisin (2007) manifestam a reintrodução de reconhecer valor, compreensão alternativa de transformação, clarificação do potencial de capacidade de absorção, elaboração dos impactos dos mecanismos de socialização, questionamento sobre as relações de poder e a inclusão de *loops de feedback* em um modelo dinâmico.

Fundamentalmente, a capacidade absorptiva de uma organização depende da capacidade de seus membros para reconhecer o conhecimento externo, alinhá-lo com as capacidades organizacionais e promover sua utilização na organização (Cohen & Levinthal, 1990). Os processos de aprendizado interno da firma constituem os elementos básicos da capacidade absorptiva, que se relacionam numa contínua aquisição, distribuição e utilização do conhecimento externo relevante dentro da empresa (Versiani, Cruz, Castro, Ferreira, & Guimarães, 2010). A compreensão e interpretação do conhecimento adquirido no ambiente externo é dependente da capacidade de assimilação de cada indivíduo na organização (Cohen & Levinthal, 1990; Silva et al., 2016; Fuchs, Rosseto, & Carvalho, 2016). Flatten, Greve e Brettel (2011) destacam que a capacidade absorptiva individual e coletiva depende da experiência acumulada em lidar com as diversas situações de mercado e suas alternâncias ao longo do tempo, fazendo com que estruturas e rotinas

internas estejam mais preparadas para absorver conhecimento. Nesse sentido, Fuchs et al. (2016, p. 150) esclarecem que

[...] a capacidade absorptiva total da firma dependerá da articulação previamente desenvolvida nas rotinas e processos, para facilitar sua disseminação e cooperação entre as pessoas na organização, no sucesso continuado de geração de mudanças e adaptações.

Para Lowik et al. (2016), as características individuais e coletivas da equipe se complementam, e a criação de conhecimento é um fenômeno complexo que inclui interações entre fatores individuais e grupais.

A maioria dos estudos ocorre com análises no âmbito do país, em nível de grupo intraorganizacional e interorganizacional (Lane et al., 2006; Volberda et al., 2010), embora se entenda que as observações individuais são argumentos mais adequados para explicar melhor os microfundamentos da mudança organizacional (Gilstrap & Hart, 2012; Tian & Soo, 2014; Lowik et al., 2016).

Portanto, o presente estudo com base no modelo de Tian e Soo (2014) centra-se no papel dos indivíduos, na aquisição (AQ), assimilação (AS), transformação (TR) e aplicação (AP) de conhecimentos, abordando o que Lane et al. (2006) e Volberba et al. (2010) já argumentaram ser uma necessidade premente para a compreensão da capacidade absorptiva.

A CAI considera a memória como associativa, e isso contribui para aperfeiçoar o processo de aprendizagem, aprimorando o conhecimento. Esse processo possui caráter cumulativo (Cohen & Levinthal, 1990; Vega-Jurado, Gutiérrez-Gracia, & Fernández-de-Lucio, 2008). A capacidade absorptiva da organização reside nas estruturas individuais, sendo aplicada nos grupos e na organização como um todo (Cohen & Levinthal, 1990).

A capacidade absorptiva da organização é dependente das habilidades e dos conhecimentos dos indivíduos que a compõem. Nesse sentido, ela é considerada um dos principais determinantes da criação e do compartilhamento de conhecimento dentro das organizações (Tian & Soo, 2014). Por essa razão, a organização necessita de recursos humanos preparados para as demandas de procedimentos, rotinas, recursos e poder de relacionamento para agregar ao seu desempenho (Cohen & Levinthal, 1990).

Cannon, Geddes e Feinstein (2014) ressaltam que, quando o indivíduo se depara com informações no ambiente externo e reconhece o quanto são importantes, ele absorve esse conhecimento e os aplica, caracterizando um processo individual. O resultado implica amplitude de conhecimento adquirido e interpretação das novas informações (Khosravi, Rezvani, Maduka, &

Melville, 2012; Engelen, Kube, Schmidt, & Flatten, 2014). Logo, quanto maior for o incentivo na aprendizagem, maiores serão os resultados a serem alcançados (Khosravi et al., 2012).

2.2 Intenção empreendedora

A formalização das pesquisas sobre IE teve início com os estudos de Shapero (1984), Shapero e Sokol (1982) e Ajzen (1985, 1991). Posteriormente, destacaram-se os trabalhos de Autio, Kenney, Mustar, Siegel e Wright (2014), Fayolle e Gailly (2015), Saeed, Yousafzai, Yani-De-Soriano e Muffatto (2015), Khuong e An (2016), Souza e Silveira (2016), Ferreira, Loiola e Gondim (2017), Paiva, Lima, Rebouças, Ferreira e Fontenele (2018), Braum e Nassif (2018) e Martins, Santos e Silveira (2019).

Krueger e Carsud (1993) pressupõem que a intenção de iniciar um novo negócio tem como antecedentes o desejo nessa realização, a viabilidade e a propensão para agir em função das oportunidades. A IE é o compromisso de iniciar um novo negócio, ou seja, uma predisposição de um indivíduo para criá-lo. Desse modo, para Ajzen (1991) a intenção engloba fatores motivacionais que inspiram o comportamento. Tais fatores são indicadores de como é forte a vontade de tentar ou quanto esforço o indivíduo desenvolve para mostrar um comportamento.

Lopez Jr. e Souza (2008) tratam a IE como o real comportamento individual e um conjunto de variáveis sociais, culturais e econômicas que influenciam a disposição para iniciar um negócio. A intenção pode ser definida como um estado de consciência mental que dirige a atenção, a experiência e o comportamento individual em relação a um comportamento empresarial planejado e ainda é vista com a variável preditora mais forte da atividade empresarial, sendo amplamente estudada sob a ótica do empreendedorismo (Bird, 1988; Obschonka et al., 2010).

Para Paiva et al. (2018), a IE liga-se diretamente ao empreendedorismo e pode ser considerada um processo individual. O empreendedorismo, por sua vez, assenta-se como chave para a inovação, produtividade e competitividade em “processo dinâmico de visão, mudança e criação, que exige a aplicação de energia e paixão para a criação e implementação de ideias inovadoras e soluções criativas” (Kuratko, 2016, p. 5). O empreendedor não é só um executor, mas também um pensador, porque planeja antes de agir: “Um empreendedor é um ator que inova, reconhecendo oportunidades; ele ou ela toma decisões moderadamente arriscadas que levam a ações que exigem o uso eficiente dos recursos e contribuem com um valor agregado” (Filion, 2011, p. 8).

Todavia, não há um consenso sobre as variáveis que influenciam a decisão do indivíduo em iniciar um empreendimento. Abordagens cognitivas envolvem considerável interesse e são cruciais na compreensão da decisão relacionada à criação de empresas (Shaver & Scott, 1991; Krueger, 2000; Baron & Ward, 2004). Para Fayolle e Liñán (2014), a perspectiva predominante na abordagem comportamental cognitiva para o empreendedorismo se volta para a IE, integrando diversos traços de personalidade e uma gama de valores relacionados (Espírito-Olmos & Sastre-Castillo, 2015).

Moraes et al. (2018) criaram um modelo para explicar a IE por meio de três aspectos: autoeficácia, influenciada por sociabilidade, liderança, planejamento e inovação; assunção de riscos; e ambiente universitário. Os resultados evidenciaram que os aspectos mencionados foram considerados influenciadores diretos da IE.

No campo teórico, há vários modelos que abordam a IE. Krueger e Carsud (1993) aplicaram de maneira pioneira, no âmbito do empreendedorismo, a TCP, apresentada e proposta por Ajzen (1991). A TCP prevê que o comportamento e a intenção de agir resultam da combinação de três atitudes: 1. a individual diante desse comportamento; 2. a da norma subjetiva que lhe é implícita; e 3. a da percepção sobre o controle comportamental percebido. Para Almeida e Sobral (2005), a TCP se impôs como uma das mais difundidas teorias do comportamento humano no contexto das ciências sociais e tem sido testada em vários estudos como modelo explicativo, cujos resultados revelam capacidade explicativa satisfatória.

A intenção é considerada a melhor preditora independentemente de comportamento (Ajzen, 1991, 2001). As variáveis que influenciam as intenções são chamadas de antecedentes motivacionais (Ajzen, 1991). Assim, a IE é maior quando os três antecedentes ou atitudes são favoráveis ao comportamento, o que torna o indivíduo mais propício a realizá-lo (Ajzen, 1991; Liñán, 2004).

Embora a TCP sofra críticas por não assegurar que esse empreendedor vá empreender, ela auxilia na compreensão da formação da IE (Fayolle, Gally, & Lassas-Clerc, 2006; Souitaris, Zerbinati, & Al-Laham, 2007; Liñán & Chen, 2009) e acabou por ser um importante modelo de processo cognitivo de avaliação (Koe, Sa'ari, Majid, & Ismail, 2012). O modelo explica a complexidade da relação entre o comportamento humano e os determinantes. O mais importante é a identificação do comportamento humano como causa da intenção.

A partir disso, Liñán e Chen (2009) adaptaram o modelo desenvolvido por Ajzen (1991) para manifestação do comportamento humano em determinadas

situações e criaram um instrumento com o objetivo de mensurar a IE. O instrumento é composto por quatro subescalas: atitude em relação ao empreendedorismo (ARE), normas subjetivas (NS), controle comportamental percebido (CCP) e intenção empreendedora objetiva (IEO) (Liñán & Chen, 2009).

A ARC está relacionada à avaliação pessoal positiva ou negativa sobre o indivíduo ser um empreendedor (Kolvereid, 1996; Ajzen, 2001; Autio, Keeley, Klofsten, Parker, & Hay, 2001). Inclui não só o afetivo, mas também considera uma avaliação (Liñán & Chen, 2009). As NS medem a pressão social percebida de realizar ou não o comportamento empreendedor. Em especial, remetem à percepção de que as pessoas de referência aprovaram ou não a decisão de se tornar um empreendedor (Ajzen, 2001). O CCP é definido como a percepção da facilidade ou dificuldade do indivíduo em realizar determinado comportamento, baseado em experiências passadas, impedimentos e obstáculos; e a IEO avalia a intenção do respondente em se tornar empresário (Liñán & Chen, 2009).

No modelo de Liñán e Chen (2009), há uma particularidade: eles estudaram se as NS podem influenciar tanto as ARCs como os CCPs, porém essa hipótese não foi confirmada. Como já descreveram Liñán e Santos (2007), as NS são uma forma específica de capital social e têm um efeito de causalidade sobre os outros dois antecedentes da IE.

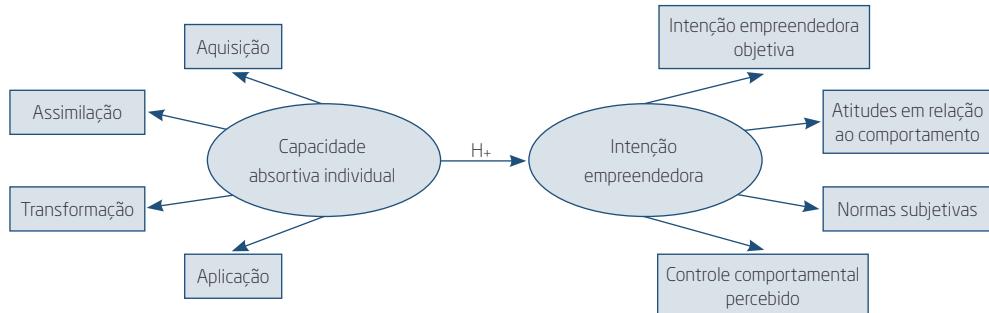
Para Fontenele, Brasil e Sousa (2015), no processo de IE, os componentes da TCP devem ser somados a outros aspectos, como demográficos, culturais, trajetórias empresariais e familiares. Tais fatores podem facilitar ou dificultar a ação empreendedora. Bergmann, Hundt e Sternberg (2016) destacam a perspectiva contextual, especialmente a universidade que pode contribuir para a formação da IE.

Com o objetivo de ampliar o entendimento acerca das capacidades dinâmicas no ambiente rural, Furlan, Angnes e Morozini (2018) descreveram o processo de capacidade absorptiva em propriedades rurais de agricultores cooperados paranaenses, mas não realizaram associações com outros construtos. Já Sznitowski e Souza (2016) conseguiram associar a capacidade absorptiva às oportunidades de inovação tecnológica em propriedades produtoras de soja mato-grossenses, mostrando que a procura por conhecimentos, mesmo entre gestores experientes, precisa ser constante, ainda que eles sejam provenientes de instituições especializadas. Essa propensão à busca de conhecimento pode ser uma característica empreendedora, o que aponta para um tipo de atitude, norma ou comportamento.

Entendendo que há mudanças nos padrões sucessórios no meio rural (Boscardin & Conterato, 2018; Wheisemer, 2019) e a partir das concepções

teóricas apresentadas, determinou-se o objetivo de explorar a associação entre os construtos CAI e IE em sucessores de propriedades rurais, em sistema cooperativista, partindo da hipótese de que há relação significativa e positiva (H_+) entre esses construtos (Figura 2.2.1).

(Figura 2.2.1)
HIPÓTESE DO ESTUDO



Nota: Os círculos representam os construtos e os retângulos, as dimensões. Foram testadas relações e comparações bivariadas sobre as dimensões e relações multivariadas sobre os itens das dimensões associados diretamente aos construtos.

Fonte: Elaborada pelos autores.

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

A pesquisa foi conduzida sob a abordagem quantitativa, de nível descritivo, do tipo *survey* e de corte transversal.

Fizeram parte da pesquisa 84 sucessores de propriedades rurais associadas a uma cooperativa catarinense, todos participantes de um Programa de Desenvolvimento de Competências que objetivava a continuidade desses jovens na gestão das propriedades e a continuidade da propriedade como associada da cooperativa. Como o número total de sucessores das propriedades rurais associados à cooperativa é desconhecido, a seleção dos participantes foi realizada de forma não intencional e aberta a todos os associados da cooperativa. Todos os 84 sucessores no programa aceitaram participar da coleta de dados por meio de *survey*, realizada no mês de setembro de 2017, durante reuniões em três municípios.

Os construtos foram mensurados por meio de questionários de auto-preenchimento. O construto CAI foi mensurado por meio de um instrumento criado por Tian e Soo (2014), que considera as seguintes dimensões:

aquisição (AQ), assimilação (AS), transformação (TR) e aplicação (AP). O instrumento de Tian e Soo (2014) é composto originalmente por 24 itens. Para medir o construto IE, as variáveis empregadas basearam-se no modelo de Liñán e Chen (2009) da TCP de Ajzen (1991). Ele foi composto por quatro subescalas: intenção empreendedora objetiva (IEO), atitudes em relação ao comportamento (ARC), normas subjetivas (NS) e controle comportamental percebido (CCP), totalizando 18 itens. As alternativas de ambos os instrumentos foram respondidas em uma escala Likert de 5 pontos, variando de discordo totalmente (1) até concordo totalmente (5). Levantaram-se dados demográficos sobre idade (categorizada com dois pontos de corte e baseada em porcentagem), sexo, escolaridade e estado civil dos participantes, além de informações sobre a existência ou não de intenção em continuar trabalhando na propriedade dos pais e sobre a possibilidade de manter-se no segmento de agronegócio.

Inicialmente os dados foram organizados, codificados e processados utilizando-se a planilha Excel® e software Statistical Package for the Social Science (SPSS®) versão 21 (IBM Corporation, 2012). Posteriormente, a análise utilizou provas de estatística descritiva e diferenciação para caracterizar a amostra, provas bivariadas para relacionar as dimensões dos instrumentos e, por fim, estatística multivariada para explorar relações entre os construtos. A distribuição anormal das variáveis foi verificada pelo teste de Kolmogorov-Smirnov e pela assimetria e curtose. Em todas as análises, o nível de significância adotado foi de 0,05.

Na análise descritiva, utilizaram-se as frequências absoluta (n) e relativa (%); a mediana (md), por se tratar de variáveis ordinais; intervalos de confiança a 95% (IC95%); o teste de Kruskal-Wallis de amostras independentes; e o *post hoc* de Dunn ajustado pelo método FDR de Benjamini-Hochberg. Na análise de relação de construtos, adotaram-se os testes de correlação de Spearman (ρ). Para a realização da análise multivariada, os dados foram transferidos para o software Adanco® versão 2.0.1 (Henseler, 2017). Empregou-se a técnica de modelagem de equações estruturais (MEE) com estimativa por mínimos quadrados parciais (Hair Jr., Hult, Ringle, & Sarstedt, 2014). Adotou-se essa técnica porque a hipótese deste estudo pretendeu contribuir para o desenvolvimento da teoria (Riel, Henseler, Kemény, & Sasovova, 2017), e constatou-se anormalidade da distribuição encontrada. Além disso, a amostra é estatisticamente pequena ($n < 400$), apesar da sua alta representatividade para a população estudada (Hair Jr. et al., 2014).

4. APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

4.1 Caracterização dos participantes

Os participantes do estudo, no período de coleta de dados, tinham entre 15 e 53 anos de idade, dos quais 32,1% (27) tinham até 19,38 anos; 32,1% (27), entre 19,39 e 23,24 anos; e 35,7% (30), 23,25 anos ou mais. No total, 40,5% (34) eram mulheres e 59,6% (50), homens. No que diz respeito à escolaridade, 4,8% (quatro) estudaram até o ensino fundamental, 66,6% (56) até o ensino médio e 28,6% (24) estão cursando (21) ou concluíram (3) o ensino superior. Do total de participantes, 32,1% (27) eram casados, enquanto 67,9% (57) eram solteiros. Quando questionados sobre os planos de permanência na propriedade, 69% (58) desejavam suceder seus pais, 3,6% (3) não desejavam suceder e 27,4% (23) mencionaram que talvez sucedessem. Quando questionados sobre a pretensão em continuar trabalhando no segmento de agronegócios, 78,6% (66) declararam que sim, 3,6% (três) declararam que não e 17,9% (15) que talvez continuassem no segmento. A Figura 4.1.1 apresenta os valores obtidos nas dimensões dos construtos do estudo comparando os grupos de idade. Os valores foram obtidos pela mediana e pelo intervalo de confiança a 95%.

A IE, avaliada por quatro itens, foi a única dimensão que apresentou diferenças significativas nas categorias de idade, e o *post hoc* de Dunn revelou que os mais jovens ($\leq 19,38$ anos) possuem menor nível de IE do que os mais velhos ($\geq 23,25$ anos) da amostra.

(Figura 4.1.1)

COMPARAÇÃO DAS DIMENSÕES DOS CONSTRUTOS PELAS CATEGORIAS DE IDADE

	Idade			p-valor
	≤ 19,38 anos (n = 27)	19,39-23,24 anos (n = 27)	≥ 23,25 anos (n = 30)	
Capacidade absorviva individual	<i>md(IC95%)</i>	<i>md(IC95%)</i>	<i>md(IC95%)</i>	
Aquisição	4,00(3,60-4,14)	4,00(3,77-4,19)	4,00(3,96-4,35)	0,095
Assimilação	4,00(3,26-3,85)	3,00(3,11-3,70)	4,00(3,67-4,05)	0,056
Transformação	4,00(3,41-3,99)	4,00(3,40-3,93)	4,00(3,62-4,12)	0,284
Aplicação	4,00(3,76-4,32)	4,00(3,80-4,27)	4,00(4,08-4,52)	0,184
Intenção empreendedora	<i>md(IC95%)</i>	<i>md(IC95%)</i>	<i>md(IC95%)</i>	
Intenção emp. objetiva	4,00(3,29-4,19)	4,00(3,53-4,29)	4,50(4,17-4,66)	0,037*
Atitudes em relação ao comp.	4,00(3,58-4,31)	4,50(4,01-4,58)	4,75(4,25-4,72)	0,050
Normas subjetivas	4,00(3,72-4,20)	4,00(3,42-4,07)	4,50(3,76-4,50)	0,081
Controle comp. percebido	3,50(2,95-3,60)	3,50(3,02-3,68)	3,50(3,23-3,90)	0,654

* Diferença significativa ($p = 0,046$) entre ≤ 19,38 anos e ≥ 23,25 anos encontrada pelo *post hoc* Dunn ajustado pelo método FDR de Benjamini-Hochberg.

Fonte: Elaborada pelos autores.

4.2 Relações bivariadas entre construtos

A Figura 4.2.1 apresenta os coeficientes de correlação bivariada de Spearman (ρ) entre os construtos dos instrumentos. Nas dimensões de CAI, todas as correlações encontradas foram significativas em nível inferior a 0,01. Nas dimensões de IE, encontraram-se duas correlações em nível inferior a 0,01 e uma em 0,05. Todas as correlações encontradas possuem sentido positivo. Os coeficientes obtidos tiveram sua magnitude classificada seguindo a proposta de Cohen (1988), em que os valores entre 0,10 e 0,29 são considerados pequenos; entre 0,30 e 0,49 são considerados médios; e entre 0,50 e 1 são explicados como grandes.

(Figura 4.2.1)

CORRELAÇÕES ENTRE AS DIMENSÕES DOS INSTRUMENTOS

	AQ	AS	TR	AP	IEO	ARC	NS	CCP
Capacidade absorptiva individual								
AQ		1						
AS		0,455**	1					
TR		0,458**	0,514**	1				
AP		0,292**	0,329**	0,365**	1			
Intenção empreendedora								
IEO		0,226*	0,068	0,225*	0,163	1		
ARC		0,252*	0,135	0,316**	0,163	0,524**	1	
NS		-0,019	0,035	0,087	0,251*	0,046	0,224*	1
CCP		0,218*	0,239*	0,341**	0,274**	0,175	0,350**	0,142
								1

* A correlação é significativa no nível 0,05; ** a correlação é significativa no nível 0,01.

Fonte: Elaborada pelos autores.

Na CAI, AQ apresentou magnitude média em sua correlação com AS (0,455) e com TR (0,458), e magnitude baixa com AP (0,292). No caso de AS, também apresentou magnitude grande com TR (0,514) e média com AP (0,329). E TR apresentou força média (0,365) com AP. Nas dimensões de IE, foram encontradas correlações significativas em nível inferior a 0,01 entre IEO e ARC com magnitude grande (0,524) e entre ARC e CCP com magnitude média (0,350). Além disso, também foi encontrada uma correlação significativa em nível inferior a 0,05 entre ARC e NS com magnitude pequena (0,224). Entre as dimensões dos construtos CAI e IE, encontraram-se três correlações significativas em nível inferior a 0,01: TR e ARC com magnitude média (0,316), TR e CCP com magnitude média (0,341) e AP e CCP com magnitude pequena (0,274). Seis correlações de magnitude pequena foram significativas em nível inferior a 0,05: AQ e IEO (0,226), AQ e ARC (0,252), AQ e CCP (0,218), AS e CCP (0,239), TR e IEO (0,225) e AP e NS (0,251).

4.3 Relação multivariada entre as dimensões

Os construtos CAI e IE foram considerados reflexivos e independentes (Hair Jr. et al., 2014). Todas as variáveis foram consideradas de primeira ordem.

O processo iniciou com a etapa de depuração da escala para a população foco deste estudo, cujo objetivo foi eliminar os itens que apresentassem baixa carga fatorial e que pudessem comprometer os critérios mínimos de avaliação das variáveis do estudo, portanto, somente os itens que apresentaram cargas $> 0,7$ foram mantidos (Hair Jr. et al., 2014). A Figura 4.3.1 apresenta as cargas fatoriais de cada variável e a confiabilidade composta (CC) dos construtos.

(Figura 4.3.1)
CARGAS FATORIAIS E CONFIABILIDADE COMPOSTA

Variável	Capacidade absortiva individual	Intenção empreendedora
AS2	0,8438	
AS3	0,7970	
TR3	0,7856	
CCP2		0,7727
CCP3		0,8402
CCP6		0,8056
CC	0,7398*	0,7322*

* Alfa de Cronbach.

Fonte: Elaborada pelos autores.

A CC, verificada pelo alfa de Cronbach, refere-se à intercorrelação entre as variáveis observadas, e considerou-se o valor mínimo de 0,7, o qual assegura que os construtos foram medidos de modo consistente (Fornell & Larcker, 1981; Henseler, Ringle, & Sinkovics, 2009). Adicionalmente, foram apuradas as validades convergente e discriminante, cujos resultados podem ser observados na Figura 4.3.2.

(Figura 4.3.2)
VALIDADES CONVERGENTE E DISCRIMINANTE

	Capacidade absortiva individual	Intenção empreendedora
Capacidade absortiva individual	0,6548*	0,6594**
Intenção empreendedora	0,2467	0,6506*

* Variância média extraída (AVE); ** heterotrait-monotrait (HTMT).

Fonte: Elaborada pelos autores.

A validade convergente diz respeito à associação das variáveis observadas com a variável latente, a qual é avaliada por meio dos resultados obtidos para variância média extraída (*average variance extracted* – AVE), e esperam-se valores acima de 50% para AVE (Hair Jr. et al., 2014). Observa-se que o valor excedeu 65%. Os valores foram apresentados em negrito na diagonal da Figura 4.3.2. A validade discriminante se remete ao quanto a variável é única e não captura fenômenos não representados por outras variáveis (Hair Jr. et al., 2014). Nota-se que os indicadores possuem cargas mais altas em suas variáveis latentes em comparação às cargas das demais variáveis, demonstrando a validade discriminante pelo critério de Fornell-Lacker e pelo índice de correlações *heterotrait-monotrait* – HTMT (Chin, 1998; Henseler et al. 2009; Hair et al., 2014). Na Figura 4.3.3, apresentam-se o teste de hipóteses do estudo e os índices condizentes com o modelo de caminhos.

(Figura 4.3.3) MODELO DE CAMINHOS

Caminho*	Coeficiente estrutural	Valor-t	Valor-p	f^2	R^2	R^2 Aj.	Hipótese
CAI -> IE	0,4967	5,8880	0,0000	0,3276	0,2467	0,2375	Suportada

* Fator de inflação da variação (VIF) das variáveis < 1,5049.

Fonte: Elaborada pelos autores.

O coeficiente estrutural representa as relações entre os construtos e tem valores padronizados entre -1 e +1, e o teste t tem como propósito avaliar a significância das correlações e das regressões e deve apresentar-se acima de 1,96 (Hair Jr. et al., 2014). O indicador de Cohen (f^2) avalia quanto cada construto é útil para o ajuste do modelo. Valores de 0,02, 0,15 e 0,35 são considerados pequenos, médios e grandes, respectivamente (Hair et al., 2014). Para Hair Jr. et al. (2014), a medida mais utilizada para avaliar o modelo estrutural é o coeficiente de determinação (R^2). Esse coeficiente demonstra a força do efeito das correlações, sendo 2% considerado pequeno, 13%, médio e 26%, grande (Cohen, 1988). Os valores apresentados no fator de inflação da variação (VIF) dizem respeito à colinearidade entre as variáveis, e Hair Jr. et al. (2014) sugerem que os valores devem permanecer entre 0,20 e 5. Verifica-se, portanto, que a hipótese de que há associações entre as dimensões avaliadas dos conceitos de CAI e IE em sucessores de propriedades rurais em sistema cooperativista foi suportada.

5. DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

O Programa de Desenvolvimento de Competências dos sucessores de propriedades rurais em sistema cooperativista não atraiu apenas jovens, apesar de 46,4% dos participantes terem até 20 anos. O processo de sucessão começa quando o antecessor demonstra a intenção para que a sucessão ocorra até o momento em que deixa o cargo definitivamente para que outro assuma essa posição (De Massis, Chua, & Chrisman, 2008). Nesse contexto, percebe-se que o fenômeno da sucessão tardia tende a ser comum nos empreendimentos rurais (Brandth & Overrein, 2013; Matte et al., 2019). De acordo com Matte et al. (2019, p. 25), “o pai só se retira do comando da propriedade quando não tem mais condições físicas de continuar com o trabalho”. Esse aspecto pode estar contribuindo para a falta de interesse dos jovens em permanecer no campo (Brandth & Overrein, 2013; Matte et al., 2019). Esse aspecto pode ser observado nos planos de permanência na propriedade (uma vez que 3,6% não desejam suceder seus pais e 27,4% talvez sucedam), bem como quanto à pretensão em continuar trabalhando no segmento de agronegócios (3,6% declararam que não pretendem continuar no segmento e 17,9% afirmaram que talvez continuem no futuro). Os aspectos motivacionais podem estar associados à IE (Loiola, Gondim, Pereira, & Ferreira, 2016) no grupo investigado.

Constata-se ainda que os participantes da pesquisa tendem a continuar o estudo formal por mais tempo quando comparados aos índices nacionais divulgados pelo Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos – Dieese (2011). De acordo com esses dados, somente 1,4% da população rural estuda 15 anos ou mais, enquanto 28,6% dos participantes do programa declararam que estão cursando ou concluíram o ensino superior. Sabe-se que o tema da aprendizagem organizacional (Easterby-Smith & Lyles, 2003) possui aproximação com o da CAI.

Observa-se que a capacidade absorptiva não apresenta diferenças significativas quando são comparados os grupos de idade. A capacidade absorptiva se refere ao potencial para adquirir, assimilar, transformar e aplicar conhecimentos ou informações obtidos (Cannon, Geddes, & Feinstein, 2014). A CAI é considerada um dos principais determinantes da criação e do compartilhamento de conhecimento dentro das organizações (Tian & Soo, 2014), e, para gerirem o empreendimento rural, é importante que jovens apresentem capacidade de absorver informações e transformá-las em conhecimentos a serem aplicados na gestão da propriedade rural em sistema cooperativista.

Especialmente na dimensão AS, que se refere à capacidade de análise, processamento, interpretação e entendimento das informações obtidas por meio das fontes externas (Zahra & George, 2002), os sujeitos com idade entre 19,39 e 23,24 anos avaliaram-se com índices mais baixos (embora sem diferença significativa) em comparação aos indivíduos de outros grupos de idade e em comparação às outras dimensões de CAI. Para transformar a informação em conhecimento, a etapa de AS é fundamental tanto para o desenvolvimento individual quanto para a gestão da propriedade rural. Retomam-se Hotho et al. (2012), Minbaeva et al. (2014) e Yildiz et al. (2019), os quais afirmam que os indivíduos desempenham um papel crucial na absorção e transferência do conhecimento.

Verifica-se que a IEO foi significativamente menor para os mais jovens ($\leq 19,38$ anos) do que para os mais velhos ($\geq 23,25$ anos), já que a IEO considera a conveniência e a possibilidade de aceitar o risco de empreender e tornar-se empresário, conjugando comportamento e intenção de agir. Ela se refere simultaneamente à desejabilidade da ação, à propensão para agir e à percepção de viabilidade da ação (Krueger, Reilly, & Carsrud, 2000; Peterman & Kennedy, 2003). Sabe-se que a busca de um jovem por construir uma carreira empreendedora está associada a aspectos de natureza contextual e também motivacionais e atitudinais (Loiola et al., 2016). Apesar de todos terem buscado pelo Programa de Desenvolvimento de Competências que objetiva a continuidade dos jovens na gestão das propriedades, a IEO pode ser menor entre os mais jovens em função de a sucessão familiar tender a ser tardia no meio rural. Evidencia-se a necessidade de mecanismos de estímulo à IEO para jovens no contexto rural.

A dimensão CCP do construto IE apresentou correlação com todas as dimensões de CAI. O CCP está relacionado à percepção de controle individual sobre o comportamento (Ajzen, 1991), ou seja, refere-se às crenças da pessoa acerca do grau de facilidade ou dificuldade em executar uma determinada ação. Logo, a percepção de um sucessor sobre o quanto se considera capaz de executar um determinado comportamento (Fayolle, Liñán, & Moriano, 2014) tem correlação com sua capacidade de aquisição, assimilação, transformação e aplicação de conhecimentos ou informações. Quanto maior a CAI, mais os sujeitos se sentem capazes de assumir o controle do próprio comportamento e vice-versa.

Para 49,7% dos sucessores que participaram da pesquisa, os itens do construto CAI – compreender rapidamente novas oportunidades para atender os clientes da propriedade (AS2), compreender rapidamente novas oportunidades para atender os clientes da cooperativa (AS3) e encontrar-se com colegas

para discutir como utilizar novos conhecimentos para melhorar os produtos com foco nos clientes da propriedade (TR3) – possuem associação com itens específicos da IE: sentir-se preparado para iniciar um negócio viável (CCP2), sentir que pode controlar o processo de criação de uma nova propriedade rural (CCP3) e, se eu tentasse criar uma nova propriedade rural, teria uma alta probabilidade de sucesso (CCP6). Habilidades específicas de AS (principalmente sobre situações novas) e TR (que envolvam compartilhamento) estão associadas de forma significativa com características específicas do CCP.

Os resultados da pesquisa mostraram associação dos construtos IE e CAI, ou seja, quanto maior for a intenção de empreender, maior será o desejo de adquirir conhecimentos, transformá-los e aplicá-los na gestão da propriedade (Zahra & George, 2002), o que evidencia a complementaridade estratégica dos dois construtos, possibilitando a formação de habilidades e competências de sucessores, e, ao mesmo tempo, uma gestão dinâmica (Meirelles & Camargo, 2014).

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Neste estudo, o objetivo foi explorar a associação entre os construtos CAI e IE em sucessores de propriedades rurais. Identificou-se, por meio das análises de correlação, que o CCP é a dimensão que possui mais associações significativas para as dimensões de CAI. A análise multivariada demonstrou que há associação entre as dimensões AS e TR, de CAI, com a dimensão de CCP, de IE. Concretamente, é possível concluir que os sucessores com maior CCP assimilam e transformam mais conhecimento com potencial de aplicação dentro de suas propriedades.

Pode-se observar que a confirmação da hipótese do estudo preenche lacunas teóricas apontadas por Hotho et al. (2012), Minbaeva et al. (2014) e Yildiz et al. (2019), pois amplia estudos no campo da CAI. Além disso, demonstrou-se que o estudo apresenta potencial de ganhos empíricos, já que a associação entre os construtos sugere fonte importante de vantagem competitiva para as propriedades rurais, oferecendo elementos para gestores da cooperativa para formulação de estratégias, visando auxiliar no dilema do preparo de sucessores rurais.

Como limitação do estudo, sabe-se que os resultados não poderão ser generalizados, uma vez que o estudo foi realizado em apenas uma região do país e com um público específico. Liñan e Chen (2009) salientam a influência da cultura na formação de IE. Reconhecem-se também as limitações inerentes ao estudo, que se limita ao contexto da propriedade rural, e que os resultados só podem ser aplicados a sucessores de propriedades rurais.

tes de trabalhar com dados transversais, uma vez que podem estar sujeitos a efeitos de causalidade. Limitações também apontam para a possibilidade de estudos futuros. Portanto, além de realizar novos estudos em outras regiões ou públicos, sugere-se explorar a associação do construto de CAI com outros, como autoeficácia e aprendizagem, uma vez que este estudo se concentrou em uma característica específica, a IE. Também se sugere analisar o comportamento do empreendedor via teoria da *effectuation*, para que questões comportamentais ligadas à intuição sejam também avaliadas na construção do conhecimento.

INDIVIDUAL ABSORPTIVE CAPACITY AND ENTREPRENEURIAL INTENTION IN SUCCESSORS OF RURAL PROPERTIES

ABSTRACT

Purpose: This study sought to explore the association between the constructs individual absorptive capacity and entrepreneurial intention in successors of rural properties in a cooperative system.

Originality/value: The contribution presented expands the field of entrepreneurship studies and family succession, as well as it brings elements for the management of rural properties. Empirically, the results offer new elements for managers of cooperatives and other similar organizations to formulate strategies to assist in the preparation of the successors' dilemma.

Design/methodology/approach: The design of the adopted method followed a quantitative approach, of descriptive level, of the type *survey*, and transverse section. The study included 84 successors of rural properties, who were participants in a Skills Development Program for the continuity of young people in the management of properties. Questionnaires were used to evaluate the constructs of individual absorptive capacity and entrepreneurial intention. The statistical analysis used the Kruskal-Wallis with the Dunn post hoc adjusted by the Benjamini-Hochberg FDR method, Spearman correlation, and Modeling of Structural Equations with estimation by Partial Least Squares.

Findings: The main conclusion of the study suggests that the successors with greater perceived behavioral control assimilate and transform more knowledge with applicability potential in the succession management in rural properties.

KEYWORDS

Individual absorptive capacity. Entrepreneurial intent. Family businesses. Successors. Rural properties.

REFERÊNCIAS

- Ajzen, I. (1985). From intentions to actions: A theory of planned behavior. In J. Kuhl & J. Beckmann (Eds.). *Action-control: From cognitions of behavior* (pp. 11–39). Berlin: Springer-Verlag, 1985.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211. doi:10.1016/0749-5978(91)90020-T
- Ajzen, I. (2001). Nature and operation of attitudes. *Annual Review of Psychology*, 52, 27–58.
- Almeida, F. J. R., & Sobral, F. J. B. A. (2005). Emoções, inteligência e negociação: Um estudo empírico sobre a percepção dos gerentes portugueses. *Revista de Administração Contemporânea*, 9(4), 9–30. doi:10.1590/S1415-6552005000400002
- Autio, E., Keeley, R., Klofsten, M., Parker, G. G. C., & Hay, M. (2001). Entrepreneurial intent among students in Scandinavia and in the USA. *Enterprise and Innovation Management Studies*, 2(2), 145–160.
- Autio, E., Kenney, M., Mustar, P., Siegel, D., & Wright, M. (2014). Entrepreneurial innovation: the importance of context. *Research Policy*, 43(7), 1097–1108.
- Baron, R. A., & Ward, T. B. (2004). Expanding entrepreneurial cognition's toolbox: potential contributions from the field of cognitive science. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28, 553–573.
- Bergmann, H., Hundt, C., & Sternberg, R. (2016). What makes student entrepreneurs? On the relevance (and irrelevance) of the university and

- the regional context for student start-ups. *Small Business Economics*, 47(1), 53–76.
- Bird, B. (1988). Implementing entrepreneurial ideas: The case for intention. *Academy of Management Review*, 13(3), 442–453. doi:10.2307/258091
- Bolisani E., & Bratianu, C. (2018) Generic knowledge strategies. In E. Bolisani & C. Bratianu. *Emergent knowledge strategies: Strategic thinking in knowledge management* (pp. 147–174). Cham: Springer. doi:10.1007/978-3-319-60657-6_7
- Boscardin, M., & Conterato, M. A. (2018). As mudanças nos padrões sucessórios e suas implicações no destino das propriedades entre agricultores familiares no norte do Rio Grande do Sul. *Estudos Sociedade e Agricultura*, 25(3), 671–695.
- Brandth, B., & Overrein, G. (2013). Resourcing children in a changing rural context: Fathering and farm succession in two generations of farmers. *Sociologia Ruralis*, 53(1), 95–111. doi:10.1111/soru.12003
- Braum, L., & Nassif, V. (2018). Estrutura intelectual da produção científica sobre propensão ao empreendedorismo: Uma análise à luz das cocitações. *Administração: Ensino e Pesquisa*, 19(3), 422–468. doi:10.13058/raep.2018.v19n3.1047
- Cannon, H. M., Geddes, B. C., & Feinstein, A. H. (2014). Experiential strategies for building individual absorptive capacity. *Developments in Business Simulation and Experiential Learning*, 41, 378–389.
- Chin, W. W. (1998). The partial least squares approach for structural equation modeling. In G. A. Marcoulides (Ed.). *Methodology for business and management. Modern methods for business research* (pp. 295–336). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Chiva, R., & Allegre, J. (2005). Organizational learning and organizational knowledge: The integration of two approaches. *Management Learning*, 36(1), 49–68.
- Cohen, J. (1988). *Statistical power analysis for the behavioral sciences* (2nd ed.). New York: Lawrence Erlbaum Associates.
- Cohen, W., & Levinthal, D. (1989). Innovation and learning: The two faces of R&D. *The Economic Journal*, 99(397), 569–596.
- Cohen, W., & Levinthal, D. (1990). Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation. *Administrative Science Quarterly*, 1(35), 128–152.

- De Massis, A., Chua, J. H., & Chrisman, J. J. (2008). Factors preventing intra-family succession. *Family Business Review*, 21(2), 183–199. doi:10.1111/j.1741-6248.2008.00118.x
- Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (2011). *Estatísticas do meio rural 2010-2011*. São Paulo: Dieese. Recuperado de <https://www.dieese.org.br/anuario/2011/anuarioRural10-11.html>
- Easterby-Smith, M., & Lyles, M. A. (2003). *The Blackwell handbook of organizational learning and knowledge management*. Oxford: Blackwell
- Engelen, A., Kube, H., Schmidt, S., & Flatten, T. (2014) Entrepreneurial orientation in turbulent environments: The moderating role of absorptive capacity. *Journal of Policy*, 43(8), 1353–1369. doi:10.1016/j.respol.2014.03.002
- Espíritu-Olmos, R., & Sastre-Castillo, M. A. (2015). Personality traits versus work values: Comparing psychological theories on entrepreneurial intention. *Journal of Business Research*, 68(7), 1595–1598. doi:10.1016/j.jbusres.2015.02.001
- Fayolle, A., & Gailly, B. (2015). The impact of entrepreneurship education on entrepreneurial attitudes and intention: Hysteresis and persistence. *Journal of Small Business Management*, 53(1), 75–93. doi:10.1111/jsbm.12065Liñán
- Fayolle, A., Gailly, B., & Lassas-Clerc, N. (2006). Effect and counter-effect of entrepreneurship education and social context on student's intentions. *Estudios de Economía Aplicada*, 24(2), 509–523.
- Fayolle, A., & Liñán, F. (2014). The future of research on entrepreneurial intentions. *Journal of Business Research*, 67(5), 663–666. doi:10.1016/j.jbusres.2013.11.024
- Fayolle, A., Liñán, F., & Moriano, J. A. (2014). Beyond entrepreneurial intentions: Values and motivations in entrepreneurship. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 10, 679–689. doi:10.1007/s11365-014-0306-7
- Ferreira, A. S. M., Loiola, E., & Gondim, S. M. G. (2017). Individual and contextual predictors of entrepreneurial intention among undergraduates: A literature review. *Cadernos EBAPE.BR*, 15(2), 292–308.
- Filion, L. J. (2011). Defining the entrepreneur. In L. P. Dana (Ed.). *World encyclopedia of entrepreneurship* (pp. 41–52). Cheltenham: Edward Elgar.

- Flatten, T., Engelen, A., Zahra, S. A., & Brettel, M. (2011). A measure of absorptive capacity: Development and validation. *Academy of Management Annual Meeting Proceedings*, 29(2), 98–116. doi:10.1016/j.emj.2010.11.002
- Flatten, T. C., Greve, G. I., & Brettel, M. (2011). Absorptive capacity and firm performance in SMEs: The mediating influence of strategic alliances. *European Management Review*, 8, 137–152.
- Fontenele, R. E. S., Brasil, M. V. O., & Sousa, A. M. R. (2015). Influência da intenção empreendedora de discentes em um instituto de ensino superior. *Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas*, 4(3), 147–176.
- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39–50. doi:10.2307/3151312
- Fuchs, J. P. S., Rossetto, C. R., & Carvalho, C. E. (2016). A influência da capacidade absorptiva realizada no desempenho da PME vitivinícola. *Revista Desenvolvimento em Questão*, 14(37), 144–167, 2016. doi:10.21527/2237-6453.2016.37.144-167
- Furlan, M., Angnes, J. S., & Morozini, J. F. (2018). Capacidade absorptiva em propriedades rurais de agricultores associados a uma cooperativa agroindustrial. *Cadernos EBAPE.BR*, 16(2), 302–317. doi:10.1590/1679-395164312
- Gilstrap, J. B., & Hart, T. A. (2012). How employee behaviors contribute to firms' absorptive capacities. *Academy of Management Annual Meeting Proceedings*, 1, 1. doi:10.5465/AMBPP.2012.316
- Hair Jr., J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2014). *A primer on partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM)*. London: Sage.
- Henseler, J. (2017). *Adanco, versão 2.0.1*. Kleve: Composite Modeling GmbH & Co.
- Henseler, J., Ringle, C., & Sinkovics, R. (2009). The use of partial least squares path modelling in international marketing. In R. R. Sinkovics & P. N. Ghauri (Eds.). *New challenges to international marketing* (pp. 277–319). Bingley, UK: Emerald Group.
- Hotho, J. J., Becker-Ritterspach, F., & Saka-Helmhout, A. (2012). Enriching absorptive capacity through social interaction. *British Journal of Management*, 23(3), 383–401.
- IBM Corporation (2012). *SPSS Statistics for Windows, version 21.0*. Armonk, NY: IBM.

- Jansen, J., Van Den Bosch, F., & Volberda, H. (2005). Managing potential and realized absorptive capacity: How do organizational antecedent's matter? *Academy of Management Journal*, 6(48), 999–1015.
- Jones, O. (2006). Developing absorptive capacity in mature organizations: The change agent's role. *Management Learning*, 37(3), 355–376.
- Khosravi, P., Rezvani, A., Maduka, S., & Melville, P. (2012) Individuals' absorptive capacity in enterprise system assimilation. *Proceedings of the Australasian Conference on Information Systems 2012*, Geelong, Victoria, Australia, 23.
- Khuong, M. N., & An, N. H. (2016). The factors affecting entrepreneurial intention of the students of Vietnam national university: A mediation analysis of perception toward entrepreneurship. *Journal of Economics, Business and Management*, 4(2), 104–111.
- Koe, W., Sa'ari, J. R., Majid, I. A., & Ismail, K. (2012). Determinants of entrepreneurial intention among millennial generation. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 40, 197–208. doi:10.1016/j.sbspro.2012.03.181
- Koerich, G. V., Cancellier, E. L. P. L., & Tezza, R. (2015). Capacidade de absorção, turbulência ambiental e desempenho organizacional: Um estudo em empresas varejistas catarinenses. *Revista de Administração Mackenzie*, 16(3), 238–267. doi:10.1590/1678-69712015/administracao.v16 n3p238-267
- Kolvereid, L. (1996). Prediction of employment status choice intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 21(1), 47–58. doi:10.1177/104225879602100104
- Krueger, N. F. (2000). The cognitive infrastructure of opportunity emergence. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 24(3), 5–23.
- Krueger, N. F., & Carsud, A. (1993). Entrepreneurship intentions: Applying the theory of planned behavior. *Entrepreneurship & Regional Development*, 5, 316–323. doi:10.1080/08985629300000020
- Krueger, N. F, Reilly, M. D., & Carsrud, A. L. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 15, 411–432.
- Kuratko, D. F. (2016). *Empreendedorismo, teoria, processo e prática* (10a ed.). (Noveritis do Brasil, Trad.; Mariana Paes da Fonseca Maia, Rev. téc.). São Paulo: Cengage Learning.
- Lane, P., Koka, B., & Pathak, S. (2006). The reification of absorptive capacity: A critical review and rejuvenation of the construct. *Academy of Management Review*, 31(4), 833–863, 2006. doi:10.2307/20159255

- Liñán, F. (2004). Intention-based models of entrepreneurship education. *Piccola Impresa/Small Business*, 3, 11–35.
- Liñán, F., & Chen, Y. (2009). Development and cross-cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 33(3), 593–617. doi:10.1111/j.1540-6520.2009.00318.x
- Liñán, F., & Santos, F. J. (2007). Does social capital affect entrepreneurial intentions? *International Advances in Economic Research*, 13(4), 443–453.
- Loiola, E., Gondim, S. M. G., Pereira, C. R., & Ferreira, A. S. M. (2016). Ação planejada e intenção empreendedora entre universitários: Analisando preditores e mediadores. *Revista Psicologia: Organizações e Trabalho*, 16(1), 22–35. doi:10.17652/rpot/2016.1.706
- Lopez Jr., G. S., & Souza, E. C. L. (2008). Atitude empreendedora: Conceitos, modelos e medidas. *Anais do Simpósio de Gestão da Inovação Tecnológica*, Brasília, DF, Brasil 25.
- Lowik, S., Kraaijenbrink, J., & Groen, A. (2016). The team absorptive capacity triad: A configurational study of individual, enabling, and motivating factors. *Journal of Knowledge Management*, 10(5), 1083–1103, doi:10.1108/JKM-11-2015-0433
- Martins, F. S., Santos, E. B. A., & Silveira, A. (2019). Intenção empreendedora: Categorização, classificação de construtos e proposição de modelo. *Brazilian Business Review*, 16(1), 46–62. doi:10.15728/bbr.2019.16.1.4
- Matte, A., Spavenello, R. M., Lago, A., & Andreatta, T. (2019). Agricultura e pecuária familiar: (Des)continuidade na reprodução social e na gestão dos negócios. *Revista Brasileira de Gestão e Desenvolvimento Regional*, 15(1), 19–33.
- Meirelles, D. S., & Camargo, A. B. (2014). Capacidades dinâmicas: O que são e como identificá-las? *Revista de Administração Contemporânea*, 18(ed. esp.), 41–64. doi:10.1590/1982-7849rac20141289
- Minbaeva, D., Pedersen, T., Björkman, I., & Fey, C. F. (2014). A retrospective on: MNC knowledge transfer, subsidiary absorptive capacity, and HRM. *Journal of International Business Studies*, 45(1), 52–62.
- Moraes, G. H. S. M., Iizuka, E. S., & Pedro, M. (2018). Effects of entrepreneurial characteristics and university environment on entrepreneurial intention. *Revista de Administração Contemporânea*, 22(2), 226–248.
- Obschonka, M., Silbereisen, R. K., & Schmitt-Rödermund, E. (2010). Entrepreneurial intention as developmental outcome. *Journal of Vocational Behavior*, 77(1), 63–72.

- Oliveira, W. M., & Vieira Filho, J. E. R. (2018). *Sucessão nas fazendas familiares: Problemas e desafios* (Texto para discussão). Brasília: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. Recuperado de http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/8358/1/td_2385.pdf
- Paiva, L. E. B., Lima, T. C. B., Rebouças, S. M. D., Ferreira, E. M. D. M., & Fontenele, R. E. S. (2018). Influência da sustentabilidade e da inovação na intenção empreendedora de universitários brasileiros e portugueses. *Cadernos EBAPE.BR*, 16(4), 732–747.
- Peterman, N. E., & Kennedy, J. (2003). Enterprise education: Influencing student's perceptions of entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28(2), 129–144.
- Riel, A. C. R., Henseler, J. van, Kemény, I., & Sasovova, Z. (2017). Estimating hierarchical constructs using consistent partial least squares: The case of second-order composites of common factors, *Industrial Management & Data Systems*, 117(3), 459–477. doi:10.1108/IMDS-07-2016-0286
- Saeed, S., Yousafzai, S. Y., Yani-De-Soriano, M., & Muffatto, M. (2015). The role of perceived university support in the formation of students' entrepreneurial intention. *Journal of Small Business Management*, 53(4), 1127–1145. doi:10.1111/jsbm.12090
- Sciascia, S., D'Oria, L., Bruni, M., & Larrañeta, B. (2014). Entrepreneurial orientation in low-and medium-tech industries: The need for absorptive capacity to increase performance. *European Management Journal*, 32(5), 761–769. doi:10.1016/j.emj.2013.12.007
- Shapero, A. (1984). The entrepreneurial event. In C. A. Kent (Ed.). *The Environment for Entrepreneurship* (pp. 21–40). Lexington: D. C. Heath.
- Shapero, A., & Sokol, L. (1982). The social dimensions of entrepreneurship. In A. K. Calvin, D. L. Sexton, & K. H. Vesper. *Encyclopedia of Entrepreneurship*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- Shaver, K. G., & Scott, L.R. (1991). Person, process, choice: The psychology of new venture creation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(2), 23–45.
- Silva, E. R., D'Arrigo, F. P., Furlan, J. Ganzer, P. P., Olea, P. M., Larentis, F., Dorion, E. C. H., Nodari, C. H., Radaelli, A. A. P., & Prodanov, C. C. (2016). Capacidade absorptiva individual: Uma perspectiva com alunos de Administração. *Revista Espacios*, 37(1), 2–11.
- Souitaris, V., Zerbinati, S., & Al-Laham, A. (2007). Do entrepreneurship programs raise entrepreneurial intention of science and engineering

- students? The effect of learning, inspiration and resources. *Journal of Business Venturing*, 22(4), 566–591.
- Souza, R. S., & Silveira, A. (2016). Intenção empreendedora: Validação do Entrepreneurial Intention Questionnaire (EIQ) em contexto brasileiro. *Anais do Encontro Nacional dos Programas de Pós-Graduação em Administração, Brasil*, 17.
- Sznitowski, A. M., & Souza, Y. S. (2016). Capacidade de assimilação de conhecimentos e tecnologias no setor primário: Estudo de casos em grandes propriedades rurais produtoras de soja. *Organizações Rurais & Agroindustriais*, 18(2), 171–185.
- Tian, A. W., & Soo, C. (2014). Absorptive capacity and creative performance at the individual level. *ANZAM Conference*, Australian and New Zealand Academy of Management, Sidney, Australia. Recuperado de https://www.anzam.org/wp-content/uploads/pdf-manager/1723_ANZAM-2014-379.PDF
- Todorova, G., & Durisin, B. (2007). Absorptive capacity: Valuing a reconceptualization. *Academy of Management Review*, 32(3), 774–786. doi:10.2307/20159334
- Van Den Bosch, F., Volberda, H. W., & Boer, M. de (1999). Coevolution of firm absorptive capacity and knowledge environment: Organizational forms and combinative capabilities. *Organization Science*, 10, 551–568.
- Vega-Jurado, J., Gutiérrez-Gracia, A., & Fernández-de-Lucio, I. (2008). Analyzing the determinants of firm's absorptive capacity: Beyond R&D. *R&D Management*, 38, 392–405.
- Versiani, A. F., Cruz, M. A., Castro, J. M., Ferreira, M. A. T., & Guimarães, L.O. (2010). Mensuração da capacidade absorptiva: até que ponto a literatura avançou? *Anais do Encontro Nacional dos Programas de Pós-Graduação em Administração, Brasil*, 26.
- Volberda, H. W., Foss, N. J., & Lyles, M. A. (2010). Absorbing the concept of absorptive capacity: How to realize its potential in the organization field. *Organization Science*, 21(4), 931–951. doi:10.1287/orsc.1090.0503
- Wheisemer, N. (2019). Situação juvenil e projetos profissionais de jovens agricultores familiares no Recôncavo da Bahia. *Estudos Sociedade e Agricultura*, 27(1), 67–94.
- Yildiz, H. E., Murtic, A., Zander, U., & Richtnér, A. (2019). What fosters individual-level absorptive capacity in MNCs? An extended motivation-ability-opportunity framework. *Management International Review*, 59(1), 93–129. doi:10.1007/s11575-018-0367-x

Zahra, S. A., & George, G. (2002). Absorptive capacity: A review, reconceptualization, and extension. *Academy of Management Review*, 27(2), 185–203. doi:10.5465/amr.2002.6587995

Zollo, M., & Winter, S. G. (2002). Deliberate learning and the evolution of dynamic capabilities. *Organization Science*, 13, 339–351.

NOTAS DOS AUTORES

Claudete C. Santos, mestre pelo Programa de Pós-Graduação em Administração, Universidade do Vale do Itajaí (Univali); **Sayonara F. Teston**, doutora pelo Programa de Pós-Graduação em Administração, Universidade do Vale do Itajaí (Univali); **Patrick Zawadzki**, mestre pelo Programa de Pós-Graduação em Ciências do Movimento Humano, Universidade do Estado de Santa Catarina (Unoesc); **Suzete A. Lizote**, doutora pelo Programa de Pós-Graduação em Administração e Turismo, Universidade do Vale do Itajaí (Univali); **Hilka P. V. Machado**, doutora pelo Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção, Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC).

Claudete C. Santos é agora docente no curso de graduação em Administração do Instituto Federal Catarinense (IFC); Sayonara F. Teston é agora docente no mestrado profissional em Administração da Universidade do Oeste de Santa Catarina (Unoesc); Patrick Zawadzki é agora docente no curso de graduação em Educação Física da Universidade do Oeste de Santa Catarina (Unoesc); Suzete A. Lizote é agora docente no Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade do Vale do Itajaí (Univali); Hilka P. V. Machado é agora docente no mestrado profissional em Administração, no doutorado acadêmico em Administração da Universidade do Oeste de Santa Catarina (Unoesc) e no Centro Universitário de Maringá (Unicesumar).

CORPO EDITORIAL

Editor-chefe Gilberto Perez	Coordenação Editorial Jéssica Dametta	Revisão Silvana Gouveia
Editora Associada Glória Charão Ferreira	Estagiária Editorial Paula Di Sessa Vavlis	Diagramação Emap
Supor te Técnico Vitória Batista Santos Silva	Preparação de originais Carlos Villarruel	Projeto Gráfico Libro

PRODUÇÃO EDITORIAL