Universidade de Fortaleza

REVISTA GESTÃO EXECUTIVA

O Descompasso da Educação Executiva: Por que os MBAs Falham em Impulsionar a Intenção Empreendedora?

Lourena Pinho Teixeira
José Milton de Sousa Filho

https://doi.org/10.5020/2965-6001.2024.17498

RESUMO

Este relatório técnico investiga a eficácia real dos programas de educação executiva (pós-graduação lato sensu e MBAs) na formação da intenção empreendedora em gestores e profissionais em qualificação. Apoiando-se em modelagem de equações estruturais (PLS-SEM) aplicada a uma amostra representativa de estudantes de pós-graduação, o estudo examina a capacidade moderadora dos programas de gestão sobre antecedentes críticos: autoeficácia, dimensões culturais, contexto econômico e histórico pessoal. Os achados revelam que os cursos executivos exercem efeito moderador nulo na propensão dos alunos a abrir empresas, operando como silos curriculares conteudistas desconectados da criação de valor e do ecossistema de novos negócios.

Palavras-chave: Educação executiva; Intenção empreendedora; Autoeficácia; Gestão universitária.

Destaques Estratégicos (Executive Highlights)

- **Efeito Moderador Nulo da Formação Executiva:** A pós-graduação lato sensu não potencializa a conversão de autoeficácia ou contexto em ímpeto empreendedor (p > 0,05 em todas as moderações).
- **Predominância Absoluta da Crença Individual:** A autoeficácia empreendedora responde pela quase totalidade da variação na intenção de abrir novos negócios (β = 0,606; t = 6,077).
- **Armadilha Curricular Corporativa:** Cursos de gestão continuam formatando profissionais para cargos em grandes corporações tradicionais, negligenciando a mentalidade de risco e criação de novos empreendimentos.
- **Imperativo de Reestruturação Prática:** É urgente migrar de matrizes teóricas expositivas para laboratórios de venture creation, incubação acoplada e imersões de mercado com capital de risco.

Introdução: O Dilema da Formação Corporativa Tradicional

Em períodos de transição econômica célere, reestruturação produtiva e volatilidade do mercado de trabalho, a busca por cursos de especialização e MBAs atinge níveis históricos. Lideranças e analistas seniores buscam nos bancos escolares das escolas de negócios não apenas competências gerenciais para ascensão na carreira assalariada, mas ferramentas de emancipação profissional para fundar seus próprios negócios. Como apontou Schumpeter (1984), o empreendedor atua como o catalisador da destruição criadora, renovando ciclos de investimento e impulsionando a competitividade setorial.

Contudo, delineia-se um paradoxo de gestão: enquanto o discurso mercadológico das instituições de ensino exalta o empreendedorismo e a inovação, questiona-se se os cursos executivos realmente fomentam o nascimento de novos negócios ou limitam-se ao aprimoramento burocrático de corporações maduras. Conforme sustentam Krueger

e Brazeal (1994), o ensino empreendedor efetivo deve expandir o repertório comportamental e elevar a percepção de controle e viabilidade do indivíduo. Sob essa ótica, este relatório técnico desconstrói as relações estruturais da educação executiva como variável moderadora, oferecendo à governança universitária e a conselhos de administração evidências empíricas sobre onde os recursos de capacitação realmente geram tração na economia real.

O Caso Aplicado: O Ecossistema da Pós-Graduação Lato Sensu

O estudo teve como laboratório empírico o corpo discente de pós-graduação lato sensu e MBAs de uma universidade privada de referência no Nordeste brasileiro. Trata-se de um ambiente de vanguarda no ensino superior regional, estruturado para atender profissionais maduros inseridos em arranjos produtivos dinâmicos. A instituição oferta dezenas de cursos nas áreas de gestão, finanças, controladoria, marketing, operações e estratégia.

O perfil socioeconômico analisado reflete a elite técnica do ecossistema local: 97,3% dos estudantes conciliam trabalho e estudo; cerca de 40,9% possuem entre 24 e 29 anos e 28,2% situam-se entre 30 e 36 anos, auferindo padrões de renda pessoal e familiar concentrados em faixas médias e altas. Dentre os matriculados, 70,9% não possuem negócio próprio, configurando um contingente expressivo de executivos de mercado e técnicos assalariados com aspirações de carreira. A tensão subjacente reside na dissonância entre a alta expectativa dos estudantes em desenvolver capacidade autônoma de negócios e a entrega pedagógica estruturada primordialmente para manter o status quo corporativo.

Forma Como a Pesquisa Foi Realizada

A investigação adotou abordagem metodológica quantitativa, explicativa e conclusiva. A coleta primária foi operacionalizada por survey eletrônico construído com escalas Likert de 5 pontos, variando de discordo totalmente (1) a concordo totalmente (5), ancorado em instrumento validado por Sousa (2014). O questionário foi submetido a um universo aproximado de 1.000 discentes regularmente matriculados, consolidando 110 respostas completas e válidas (taxa de retorno de 11%), volume condizente com os requisitos de amostragem multivariada.

O tratamento analítico articulou estatística descritiva e Modelagem de Equações Estruturais baseada em Mínimos Quadrados Parciais (PLS-SEM), operacionalizada via software SmartPLS 3.0. A consistência dos construtos foi assegurada via Alpha de Cronbach (> 0,70 na maioria dos construtos), Confiabilidade Composta (> 0,70) e Variância Média Extraída (AVE > 0,50). As relações estruturais diretas e os efeitos moderadores da educação executiva foram calibrados por procedimento de reamostragem não paramétrica (bootstrapping com 5.000 iterações), adotando valor crítico bilateral de $t \geq 1,96$ (nível de significância $p \leq 0,05$).

Resultados Centrais: O Choque dos Indicadores Empíricos

A análise estrutural desmistificou crenças consolidadas no setor de educação superior corporativa. Dos fatores que afetam a intenção empreendedora dos alunos, a autoeficácia empreendedora apresentou coeficiente positivo robusto e determinante ($\beta = 0,606$; $t = 6,077$; $p < 0,001$), demonstrando que o sentimento íntimo de capacidade técnica e psicológica sustenta a decisão de criar negócios. As dimensões culturais figuraram em segundo lugar ($\beta = 0,196$; $t = 2,357$; $p < 0,05$), corroborando postulados de Dolabela (1999) quanto à relevância das redes sociais e referências empreendedoras. Em contraste, contexto econômico ($\beta = 0,040$; $t = 0,428$) e antecedentes pessoais ($\beta = -0,112$; $t = 1,226$) não demonstraram significância estatística direta.

No núcleo central da pesquisa — a moderação da Educação Executiva sobre os antecedentes —, os resultados foram contundentes: nenhuma das quatro hipóteses de moderação foi estatisticamente suportada, conforme sintetizado na Tabela 1.

Tabela 1

Matriz Estrutural de Moderação e Relações Diretas (PLS-SEM)

Relação Teórica / Hipótese	Coeficiente (β)	Valor t	Status da Hipótese	Implicação Prática
Autoeficácia → Intenção Empreendedora	0,606	6,077	**Significante**	Principal motor da criação de negócios no público executivo.
Dimensões Culturais → Intenção Empreendedora	0,196	2,357	**Significante**	Modelos de referência social afetam a postura do aluno.
H1: Moderação Contexto Econômico × Ed. Executiva	-0,079	0,684	**Não Suportada**	Cursos não capacitam a explorar oportunidades na crise.
H2: Moderação Dimensões Culturais × Ed. Executiva	0,078	0,648	**Não Suportada**	Networking acadêmico não ativa capitais sociais para startups.
H3: Moderação Antecedentes Pessoais × Ed. Executiva	0,053	0,454	**Não Suportada**	Pós-graduação ignora trajetórias e histórias de vida dos discentes.
H4: Moderação Autoeficácia × Ed. Executiva	-0,191	1,390	**Não Suportada**	Aulas falham em potencializar a segurança prática de empreender.

Fonte: Elaborada com base em dados de Teixeira (2018).

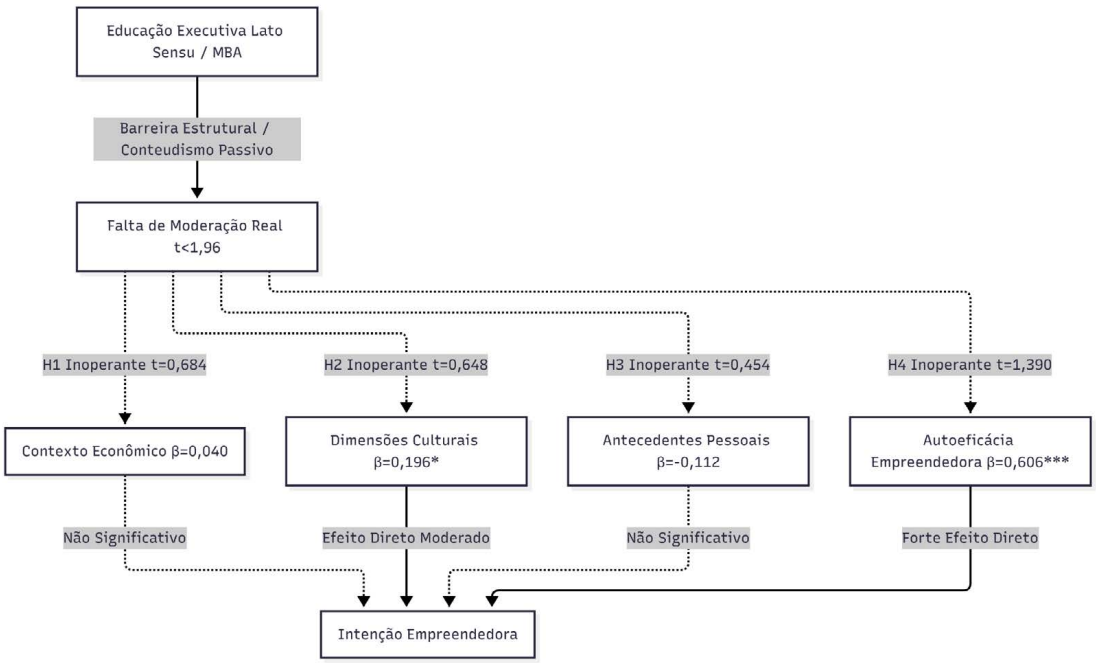
Discussão: Por que as Escolas de Negócios Não Movem o Ponteiro Empreendedor?

O distanciamento entre a oferta educacional executiva e a intenção de novos negócios revela uma lacuna estrutural no desenho pedagógico. A literatura seminal estabelece que o comportamento humano é orientado por intenções planejadas (AJZEN, 1991) e que a convicção íntima de eficácia pessoal modula a perseverança diante de riscos (BANDURA, 1982). Como salienta Dornelas (2008), capacidades empreendedoras não são traços inatos imutáveis, mas atributos construídos pela experimentação cumulativa e vivência de mercado. No entanto, os programas lato sensu analisados operam sob modelos pedagógicos passivos, estruturados em estudos de caso retrospectivos de corporações transnacionais que pouco dialogam com os desafios de bootstrapping, tração inicial e validação de produtos de uma empresa nascente.

Essa constatação corrobora os alertas de Souza (2015) e Sousa (2014), que advertem que a universidade necessita atuar como catalisadora dinâmica de novos negócios, e não como mera transmissora teórica. Quando um aluno já possui autoeficácia elevada, mas o curso de pós-graduação oferece avaliações padronizadas e ausência de laboratórios experimentais, a moderação pedagógica torna-se insignificante. A educação executiva falha não por carência de conteúdo analítico, mas por desprovimento de ecossistema de aplicação prática.

Figura 1

Framework Conceitual do Bloqueio Estrutural da Educação Executiva



Fonte: Elaborada com base em Teixeira (2018).

Implicações Gerenciais: Plano de Ação para Líderes Educacionais e Corporativos

Para reverter o descompasso e transformar cursos executivos em autênticas turbinas de geração de novos negócios, reitores, pró-reitores e diretores de business schools devem implementar uma reforma estrutural em quatro eixos prioritários:

1. **Substituição do TCC por Modelos de Criação de Novos Negócios (Venture Creation):** Extinguir monografias meramente descritivas, instituindo como requisito de conclusão a prototipagem, modelagem de viabilidade econômico-financeira e validação empírica de mercado (TRL 4 a 6) de um novo produto ou serviço corporativo.
2. **Estruturação de Laboratórios e Clínicas de Venture Capital:** Criar laboratórios de aceleração acoplados às salas de aula dos MBAs, conectando alunos a fundos regionais de capital semente e anjos de investimento, permitindo rodadas reais de pitch a cada encerramento de ciclo modular.
3. **Corpo Docente Híbrido com Prática de Mercado:** Estabelecer obrigatoriedade de cotutoria discente, aliando doutores acadêmicos a executivos-fundadores de scale-ups e venture builders reconhecidos pelo mercado.
4. **Trilhas Customizadas de Reskilling para Intraempreendedorismo e Spinoffs:** Desenvolver módulos dedicados à criação de novas unidades de negócios dentro de corporações estabelecidas, mitigando a aversão ao risco identificada na pesquisa.

Figura 2

Roadmap Estratégico de Transformação do Ensino Executivo



Conclusão: O Imperativo da Ação

Os resultados comprovam que a educação executiva nas escolas de negócios brasileiras opera sob um hiato crítico de efetividade: o investimento de tempo e capital financeiro despendido por alunos de pós-graduação lato sensu não gera retorno quantificável na sua intenção e prontidão de fundar novos negócios. Manter os atuais currículos inalterados perpetuará o desperdício de potencial inovador de milhares de executivos qualificados, empurrando-os para a inércia corporativa. O imperativo de mudança exige que as universidades abandonem o comodismo do ensino expositivo e convertam seus cursos em plataformas ativas de empreendedorismo de alto impacto.

Referências

Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, *50*(2),179-211.

Bandura, A. (1982). Self-efficacy mechanism in human agency. *American Psychologist*,*37*(2), 22-147.

Dolabela, F. (1999). *O Segredo de Luísa*. Cultura Editores Associados.

Dornelas, J. C. A. (2008). *Empreendedorismo: transformando ideias em negócios* (3a ed.). Elsevier.

Krueger, N., & Brazeal, D. V. (1994). Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, *18*(3), 91-104.

Schumpeter, J. A. (1984). *Teoria do desenvolvimento econômico*. Fundo de Cultura.

Sousa, A. M. R. (2014). *Construção de um modelo explicativo de intenção empreendedora para estudantes universitários.* [Tese de Doutorado]. Universidade de Fortaleza.

Souza, R. dos S. (2015). *Intenção empreendedora: validação de um modelo em universidades federais de Mato Grosso do Sul, Brasil*. [Tese de Doutorado]. Universidade Nove de Julho (UNINOVE).

Sobre os Autores

Lourena Pinho Teixeira
Mestra em Administração pelo Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade de Fortaleza (MPA-Unifor). Especialista em Gestão Estratégica de Pessoas (FIA-USP) e em Gestão Estratégica de Negócios (IBMEC). Atua como consultora executiva e pesquisadora em desenvolvimento organizacional e educação corporativa.

José Milton de Sousa Filho
Doutor em Administração de Empresas pela Fundação Getulio Vargas (FGV-EAESP) com pós-doutorado. Professor titular e orientador do Mestrado Profissional em Administração da Universidade de Fortaleza (MPA-Unifor), com pesquisas seminais em estratégia empresarial, responsabilidade socioambiental e empreendedorismo.

***

Para Citar Este Trabalho
Teixeira, L. P., & Sousa Filho, J. M. de. (2024). O descompasso da educação executiva: por que os MBAs falham em impulsionar a intenção empreendedora? *Revista de Gestão Executiva (GEX),3*,1-8. https://doi.org/10.5020/2965-6001.2024.17498