

UNIVERSIDADE ESTADUAL DO MARANHÃO – UEMA  
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS  
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

**CECÍLIA OLIVEIRA NUNES**

**A PERSPECTIVA EMPREENDEDORA DOS ALUNOS DO CURSO DE  
ADMINISTRAÇÃO DA UEMA EM SÃO LUÍS.**

São Luís  
2017

**CECÍLIA OLIVEIRA NUNES**

**A PERSPECTIVA EMPREENDEDORA DOS ALUNOS DO CURSO DE  
ADMINISTRAÇÃO DA UEMA EM SÃO LUÍS.**

Monografia apresentada ao Curso de Graduação em Administração da Universidade Estadual do Maranhão, em cumprimento das exigências para obtenção do título de Bacharel em Administração.

Orientador: Prof. Dr. João Augusto Ramos e Silva

São Luís  
2017

**CECÍLIA OLIVEIRA NUNES**

**A PERSPECTIVA EMPREENDEDORA DOS ALUNOS DO CURSO DE  
ADMINISTRAÇÃO DA UEMA EM SÃO LUÍS.**

Monografia apresentada ao Curso de Graduação em Administração da Universidade Estadual do Maranhão, em cumprimento das exigências para obtenção do título de Bacharel em Administração.

Orientador: Prof. Dr. João Augusto Ramos e Silva

**Aprovada em: 03 / 07 / 2017**

**BANCA EXAMINADORA**

---

Prof<sup>o</sup>. Dr. João Augusto Ramos e Silva  
Orientador- UEMA

---

Prof<sup>a</sup>. Dra. Mayana Virgínia Viégas Lima

---

Prof<sup>o</sup>. Pós-Dr. Antonio Roberto Coelho Serra

Nunes, Cecília Oliveira.

A perspectiva empreendedora dos alunos de Administração da UEMA em São Luís / Cecília Oliveira Nunes. – São Luís, 2017.

70 f.

Monografia (Graduação) – Curso de Administração, Universidade Estadual do Maranhão, 2017.

Orientador: Prof. Dr. João Augusto Ramos e Silva.

1. Empreendedorismo. 2. Perfil empreendedor. 3. Educação empreendedora. I. Título.

CDU 005.342:378(812.1)

Dedico todo o esforço deste trabalho ao meu Deus, à minha família, aos amigos e amados irmãos da PIBCO e IB Elionenai, a todas as pessoas que de alguma forma contribuíram para o meu aprendizado e, em especial, a toda a equipe do Centro Educacional Batista.

## AGRADECIMENTOS

É com muita gratidão e alegria que finalizo mais uma etapa de minha vida. A sensação de dever cumprido é inexplicável e sem igual. Recordo-me das lutas e desafios que encontrei na caminhada, mas tudo fez parte e foi essencial para a concretização deste sonho. Sou grata a todos que, indireta ou indiretamente, se empenharam para que este momento se tornasse marcante e único.

Agradeço, primeiramente, ao meu Deus, o autor da vida, o único que é eterno, que vive e reina para todo o sempre. A Ele minha gratidão pela força, ânimo e encorajamento nos momentos difíceis, pela inspiração de viver e pelo Seu amor incondicional, imutável e sem fim. Ele é a razão maior de eu estar concluindo esta etapa importantíssima em minha vida.

Agradeço, com muito orgulho, à minha família, que em toda sua simplicidade é preciosa demais para mim. Aos meus pais, pois mesmo sem muita instrução de ensino, sempre receberam de Deus a sabedoria para instruir a mim e a meus irmãos, nos ensinando a lutar por nossos sonhos e ideais de vida. Em especial agradeço à minha guerreira irmã, Margareth, por ter me dado oportunidades de estudar e desejar querer ser mais do que eu pensava que poderia ser, serei eternamente grata a Deus por sua vida, pois você me acolheu em sua casa e me instruiu com conselhos e valores que vou levar por toda vida. A minha mana Caçula, Érica, o meu tesouro precioso, por me socorrer nos momentos de desespero, sua presença sempre me fazia lembrar que tinha alguém ali que eu poderia sempre contar, obrigada por se fazer presente e por me motivar nos dias em que tudo parecia não dá certo, mas no fim tudo terminava bem, pois Deus tinha e ainda tem o controle de tudo.

Sou grata ao meu orientador, professor João Augusto Ramos, por todo o auxílio prestado para que eu pudesse desenvolver uma boa pesquisa e chegasse ao resultado desejado.

Agradeço, com muito carinho, a professora Mayana Virgínia Viégas Lima, pela disponibilidade e dedicação em me auxiliar nos resultados de minha pesquisa. Obrigada por compartilhar o seu conhecimento comigo.

Enfim, gostaria de agradecer à Universidade Estadual do Maranhão pelos excelentes anos de graduação, aos professores que se empenham e se esforçam para dar o seu melhor, garantindo, assim, aos alunos do curso de administração um

excelente aprendizado. Agradeço a todos os funcionários pelos serviços prestados e que contribuem para que o curso de Administração da UEMA tenha conceito máximo.

“Muitas coisas não ousamos empreender por parecerem difíceis; entretanto, são difíceis porque não ousamos empreendê-las.”

*(Sêneca)*

## RESUMO

O Empreendedorismo é um tema de grande importância nos tempos atuais, ganhou espaço e valor por ser um fenômeno socioeconômico que exerce influência no crescimento e desenvolvimento de economias regionais e nacionais de um país. Sendo o sujeito empreendedor o principal responsável em promover esse fenômeno. Em meio a constantes crises que afetam o desenvolvimento de pequenas e grandes empresas, o mercado exige e busca por profissionais que, mesmo em meio à crise, consigam se destacar e promover a economia. Para suprir essa exigência as universidades têm se preocupado em formar o perfil empreendedor de seus alunos, desenvolvendo práticas e políticas de ensino do empreendedorismo, que despertem e desenvolvam suas características e habilidades empreendedoras. Instituições têm auxiliado nesse aspecto promovendo a educação empreendedora, pois é a forma mais eficiente de divulgar a cultura empreendedora e formar novos empreendedores. O objetivo do estudo é conhecer a perspectiva empreendedora dos estudantes que cursam Administração na UEMA. Para tal realizou-se um estudo de caso, com aplicação de uma pesquisa do tipo descritiva, com base bibliográfica para a formação do referencial teórico e a aplicação de um survey. Concluiu-se que os alunos possuem um perfil empreendedor satisfatório, os mesmos participam de atividades educacionais importantes para a formação do perfil empreendedor e para o desenvolvimento de suas características empreendedoras.

Palavras-chaves: Empreendedorismo; Perfil empreendedor; Educação empreendedora.

## RESUMEN

El Emprendedorismo es un tema de gran importancia en los tiempos actuales, ganó espacio y valor por ser un fenómeno socioeconómico que ejerce influencia en el crecimiento y desarrollo de economías regionales y nacionales de un país. Siendo el sujeto emprendedor el principal responsable en promover ese fenómeno. En medio de las constantes crisis que afectan el desarrollo de pequeñas y grandes empresas, el mercado exige y búsqueda por profesionales que, aún en medio a las crisis, consiguid destacarse y promover la economía. Para suplir esa exigencia las universidades tiene se preocupado en formar el perfil emprendedor de sus alumnos, desarrollando prácticas y políticas de enseñanza del emprendedorismo, que despierten y desarrollen sus características y habilidades emprendedoras. Instituciones han auxiliado en ese aspecto promoviendo la educación emprendedora, pues es la forma más eficiente de divulgar la cultura emprendedora y formar nuevos emprendedores. El objetivo del estudio es conocer la perspectiva emprendedora de los estudiantes que cursan Administración en la UEMA. Para tal se realizó un estudio de caso, con aplicación de una investigación del tipo descriptiva, con base bibliográfica para la formación del referencial teórico y la aplicación de un survey. Se concluyó que los estudiantes tienen un perfil emprendedor satisfactorio, los mismos participan de actividades educacionales importantes para la formación del perfil emprendedor y para el desarrollo de sus características emprendedoras.

Palabras llaves: Emprendedorismo; Perfil emprendedor; Educación emprendedora.

## LISTA DE QUADROS

Quadro 1	Diferença entre o Gerente e o Empreendedor.....	24
Quadro 2	Perfil do empreendedor.....	24
Quadro 3	História do Ensino do Empreendedorismo no Brasil .....	26
Quadro 4	Esquema para o cálculo da pesquisa.....	32
Quadro 5	Classificação do Perfil Empreendedor.....	33
Quadro 6	Potencial das Características Empreendedoras.....	34
Quadro 7	Modelo de Análise da pesquisa .....	35
Quadro 8	Mapa de Perfil das características empreendedoras .....	52
Quadro 9	Análise do gênero x perfil empreendedor.....	53

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1	Total dos respondentes da pesquisa.....	41
Tabela 2	Respondentes por faixa etária .....	41
Tabela 3	Respondentes por turno que estuda .....	42
Tabela 4	Respondentes por período em que está matriculado.....	42
Tabela 5	Renda dos respondentes .....	43
Tabela 6	Fonte de renda dos respondentes .....	43
Tabela 7	Característica empreendedora Sabe aproveitar as oportunidades .	44
Tabela 8	Característica empreendedora Iniciativa. ....	45
Tabela 9	Característica empreendedora Persistência. ....	45
Tabela 10	Característica empreendedora Busca Informações. ....	46
Tabela 11	Característica empreendedora Exige qualidade. ....	46
Tabela 12	Característica empreendedora Orientado para a eficiência. ....	47
Tabela 13	Característica empreendedora Comprometimento. ....	47
Tabela 14	Característica empreendedora Estabelece metas. ....	48
Tabela 15	Característica empreendedora Planejamento .....	49
Tabela 16	Característica empreendedora Disposição para assumir riscos .....	49
Tabela 17	Característica empreendedora Autoconfiança. ....	50
Tabela 18	Característica empreendedora Monta estratégias. ....	51
Tabela 19	Característica empreendedora Resolução de problemas. ....	51
Tabela 20	Média dos respondentes em relação a fonte de renda x perfil empreendedor.....	54
Tabela 21	Participação dos alunos em atividades de formação em empreendedorismo promovidas pela instituição. ....	57
Tabela 22	Participação dos alunos em atividades de formação em empreendedorismo na instituição. ....	58
Tabela 23	Participação dos alunos em atividades práticas de empreendedorismo. ....	59
Tabela 24	Empreendedorismo como alternativa para não ficar Desempregado.....	59

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO .....</b>	<b>12</b>
<b>2</b>	<b>EMPREENDEDORISMO .....</b>	<b>15</b>
<b>2.1</b>	<b>Empreendedorismo no Brasil.....</b>	<b>18</b>
<b>2.2</b>	<b>Perfil empreendedor .....</b>	<b>21</b>
<b>2.3</b>	<b>Ensino do empreendedorismo .....</b>	<b>25</b>
<b>3</b>	<b>METODOLOGIA .....</b>	<b>29</b>
<b>3.1</b>	<b>Tipo de Pesquisa .....</b>	<b>30</b>
<b>3.2</b>	<b>Universo e Amostra .....</b>	<b>31</b>
<b>3.3</b>	<b>Coleta de Dados.....</b>	<b>31</b>
<b>3.4</b>	<b>Tratamento dos dados .....</b>	<b>31</b>
<b>3.5</b>	<b>Limitação do método .....</b>	<b>34</b>
<b>3.6</b>	<b>Modelo de análise da pesquisa .....</b>	<b>34</b>
<b>4</b>	<b>RESULTADOS E DISCUSSÕES .....</b>	<b>40</b>
<b>4.1</b>	<b>Curso de Administração da UEMA.....</b>	<b>40</b>
<b>4.2</b>	<b>Perfil dos entrevistados .....</b>	<b>40</b>
<b>4.3</b>	<b>Características empreendedoras .....</b>	<b>43</b>
<b>4.4</b>	<b>Perfil empreendedor dos alunos .....</b>	<b>53</b>
<b>4.5</b>	<b>Participação da UEMA na formação do Perfil empreendedor dos alunos .....</b>	<b>56</b>
<b>5</b>	<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS .....</b>	<b>60</b>
	<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>63</b>
	<b>APÊNDICE .....</b>	<b>66</b>

## 1 INTRODUÇÃO

O empreendedorismo é um tema de grande relevância nos dias atuais. É um assunto que ganhou espaço e pouco a pouco se tornou um motivo de estudos em todos os países, principalmente pelo reconhecimento de seu papel no desenvolvimento econômico e social de um país.

Em consequência, outro assunto que se destaca, quando se fala em empreender, é a educação empreendedora, por oferecer um maior entendimento sobre empreendedorismo e difundir o conhecimento necessário para melhorar a visão futura e o planejamento empresarial. Nesta perspectiva o ensino superior deve colaborar para a formação de profissionais mais habilitados e com capacidade de gerar suas próprias oportunidades de negócios.

Nas últimas décadas, e em todas as áreas, o mercado de trabalho experimenta uma grande mudança, e a área de gestão ganha destaque neste contexto. O desemprego tem assolado os recém-formados e a economia tem experimentado constantes momentos de desequilíbrio. Por conta desses problemas, cresce o incentivo ao empreendedorismo, que pode se firmar com uma solução para alavancar a economia.

Estudos realizados pelo Serviço Brasileiro de apoio às Micro e Pequena Empresas (SEBRAE), apresentam um alto índice de mortalidade das pequenas empresas, demonstrando que montar um negócio pode ser algo bastante arriscado. Esse fato leva a um impasse: montar o próprio negócio é uma boa ideia ou é um investimento de risco. Cabe então, uma reflexão de maneira crítica, sobre o papel que a universidade deve exercer neste aspecto.

Na realidade atual, e em decorrência do cenário de grande instabilidade na economia, ser um empreendedor é um desafio. O mercado demanda um perfil de profissionais que tenham vontade de empreender, busquem sem cessar soluções inovadoras no processo de gestão, sejam comprometidos com resultados, possuem habilidades para planejamento e que sejam flexíveis. Ou seja, o mercado exige um profissional com perfil empreendedor, perfil este que pode ser moldado, e as características empreendedoras podem ser desenvolvidas durante processo de educacional.

Diante dessa perspectiva acerca do perfil empreendedor, a questão norteadora da pesquisa é: **Qual é a perspectiva empreendedora dos alunos**

## **concluintes do curso de Administração da Universidade Estadual do Maranhão em 2017?**

Esta pesquisa nasceu da necessidade de conhecer a perspectiva empreendedora dos estudantes que cursam Administração na UEMA, sendo este o objetivo geral desta pesquisa.

São objetivos específicos deste trabalho: discriminar as características empreendedoras dos alunos; especificar o nível empreendedor em que o aluno se encaixa; e verificar a participação do curso de Administração na aprendizagem do empreendedorismo em termos teóricos e práticos.

A função dos cursos superiores é de instrumentalizar os alunos para tornarem-se aptos a ingressarem no mercado de trabalho, quer como criadores de suas próprias empresas, ou seguindo uma carreira profissional. Desse modo, nada mais oportuno do que iniciar tal empreitada conhecendo e analisando o perfil do aluno que irá ingressar no mercado de trabalho, sob a perspectiva da análise de um tema que tem sido foco das discussões acerca da formação profissional - o empreendedorismo.

Esse estudo é de grande relevância para a comunidade acadêmica, visto que, os resultados representarão o reflexo do ensino e aprendizagem sobre o tema empreendedorismo na universidade. Será um auxílio para uma análise da metodologia aplicada nesse processo e das práticas didáticas pedagógicas adotadas pelo curso de Administração. A UEMA por meio dessa pesquisa poderá conhecer se os meios adotados para o ensino do empreendedorismo, na teoria e prática, contribuem para a formação de um profissional apto a ingressar no mercado de trabalho, seja como empreendedor, dono do seu próprio negócio, ou sendo um empreendedor de sua própria carreira profissional.

O estudo, em questão, está dividido em cinco capítulos. O primeiro traz a Introdução, apresentando a problemática a ser tratada, os objetivos a serem alcançados com o estudo e a relevância do tema. Por conseguinte, o segundo capítulo, abordará o tema Empreendedorismo, seus conceitos, a realidade do mesmo no Brasil, posicionamentos de teóricos acerca do que é perfil empreendedor e como ele pode ser desenvolvido e um levantamento do ensino do empreendedorismo. No terceiro capítulo, apresenta-se a Metodologia a ser aplicada. Por sua vez, no quarto capítulo, se faz menção do estudo de caso, caracterizando-o e apresentando suas atividades, os resultados gerados por meio da pesquisa. Por

fim, tem-se o quinto capítulo, onde é apresentado as Considerações finais , seguida das referências, apêndice e anexos.

## 2 EMPREENDEDORISMO

O empreendedorismo não é um termo desconhecido, embora aparente ser. Possui um conceito antigo e ao longo do tempo assumiu diversas vertentes, começando a ser utilizado desde o começo do século XVI em referência aos homens coordenadores de operações militares (DORNELAS, 2008).

Na idade média, o termo empreendedor foi utilizado para definir aquele que gerenciava grandes projetos de produção. Esses indivíduos não assumiam grandes riscos, e apenas gerenciava os projetos, utilizando os recursos disponíveis, geralmente provenientes do governo do país (DORNELAS, 2008 p. 27).

Conforme Dornelas, (2008, p. 29) o termo empreendedor origina-se do francês *entrepreneur*, que tem como significado aquele que assume riscos e começa algo novo, e está relacionado às ideias de inovação e iniciativa.

Dolabela (2006) conceitua o ser empreendedor como “alguém que sonha e busca transformar seu sonho em realidade”, opondo-se as ideias iniciais de estudos sobre o tema que afirmavam ser o empreendedorismo somente o ato de iniciar/operar um negócio.

Dornelas (2008) define o empreendedor como “aquele que faz as coisas acontecerem, se antecipa aos fatos e tem uma visão futura da organização”. Pode-se pensar a partir dessa perspectiva do ser empreendedor, como aquele que sabe identificar as oportunidades e transformá-las em uma organização lucrativa, no termo empreendedorismo.

Abordando os conceitos de empreendedorismo, Fillion (1999) e Dornelas (2008) indicam os primeiros estudos sobre o assunto partindo dos economistas Richard Cantillon e Jean-Baptiste Say, no final do século XVII. Jean-Baptiste Say definindo o empreendedor como aquele que assume as funções de reunir diferentes fatores de gestão, produção e a capacidade de assumir riscos. Já Richard Cantillon o vê como a pessoa que assume riscos no processo de comprar serviços ou componentes por certo preço com a intenção de revendê-los mais tarde a um preço incerto.

No início do século XX o economista moderno Joseph Schumpeter define o empreendedor como “aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de

organização ou pela exploração de novos recursos e materiais” (SCHUMPETER, 1949, apud DORNELAS, 2008, p. 37).

Na década de 1950 Schumpeter (1982) já adere ao empreendedor características como criativo e inovador, que é por meio destas que o indivíduo, empreendedor, contribui com o desenvolvimento econômico, visto que o mesmo projeta novas oportunidades de negócios ao mercado.

Segundo Dolabela (1999), o empreendedorismo é um fenômeno cultural.

[...]fruto dos hábitos, práticas e valores das pessoas. Existem famílias mais empreendedoras do que outras, assim como cidades, regiões, países. Na verdade aprende-se a ser empreendedor pela convivência com outros empreendedores [...] o empreendedor aprende em um clima de emoção e é capaz de assimilar e experiência de terceiros. (DOLABELA, 1999 p. 31)

As definições sobre o ser empreendedor, desde o início, nos leva a pensar em uma semelhança com os administradores de empresas. Ainda hoje é possível observar tal equiparação e confusão com ambos os termos, empreendedor e gestor de empresas. Os empreendedores eram vistos como aqueles que organizavam, planejavam, dirigiam e controlavam a empresa, sempre com o foco no aumento do capital, fator que orientava as decisões, o que deveria ou não ser feito. (DORNELAS, 2008)

Assim como Dornelas, Fillion (1993), também, observa uma constante confusão sobre as diferentes definições acerca do empreendedorismo e o indivíduo empreendedor, com o proprietário ou administrador de empresas.

Drucker (1974) tem uma definição mais atual, e vê o empreendedorismo como uma prática; visão de mercado; e evolução:

[...] trabalho específico do empreendedorismo numa empresa de negócios é fazer os negócios de hoje serem capazes de fazer o futuro, transformando-se em um negócio diferente. [...] Empreendedorismo não é nem ciência, nem arte. É uma prática. (DRUKER, 1974, pg.25)

Fillion (1999, p.19) concorda com o pensamento de Drucker, mas resume seu conceito identificando o empreendedor como uma pessoa que cria, desenvolve e realiza visões.

Dornelas (2008) diz que empreendedorismo significa inovar, buscar uma nova situação, identificar novas oportunidades de negócio, tendo como foco a criação de valor. O mesmo autor admite que as definições sobre empreendedorismo

necessitam ser diversificadas, mas insiste numa essência, que resume em utilizar os recursos disponíveis de forma criativa, buscar oportunidades e seguir em frente.

Dolabela (1999) considera as ações que definem o indivíduo empreendedor, diferentes das do empresário ou gerente. Destaca as diferenças de comportamento em relação às funções exercidas, demonstra a preferência dos empreendedores quanto à maneira de realizar suas atividades (Quadro 1).

Quadro 1 – Diferenças entre o gerente e o empreendedor.

GERENTE	EMPREENDEDOR
Tenta aperfeiçoar os recursos para atingir metas	Estabelece uma visão e objetivos; depois localiza os recursos.
Opera dentro de uma estrutura existente	Define tarefas e papéis que criam uma estrutura de organização
Busca aquisição de conhecimentos gerenciais e técnicos	Apoia-se na autoimagem geradora de visão e inovação; busca adquirir <i>know-how</i> e <i>know-how</i>
A chave é se adaptar às mudanças	A chave é iniciar as mudanças
Seu padrão de trabalho implica análise racional	Seu padrão de trabalho implica imaginação e Criatividade
Trabalho centrado em processos que se apoiam no meio em que ele se desenvolve	Trabalho centrado no planejamento de processos que resultam de uma visão diferenciada do meio
Apoiado na cultura da afiliação	Apoiado na cultura da liderança
Centrado no trabalho em grupo e na comunicação grupal	Centrado na evolução individual
Trabalha no desenvolvimento dos dois lados do cérebro, com ênfase no lado esquerdo.	Desenvolvimento dos dois lados do cérebro, com ênfase no lado direito.
Desenvolve padrões para a busca de regras gerais e abstratas em princípios que possam se transformar em comportamentos empresariais de eficácia	Lida com situações concretas e específicas; sabe que uma oportunidade é única, um caso diferente de outros, e que deve, portanto, ser tratado de forma específica.
Voltado à aquisição de <i>know-how</i> em gerenciamento de recursos e da área da própria especialização	Voltado à aquisição de <i>know-how</i> para definir contextos que levam à ocupação do mercado

Fonte: Dolabela (1999, pg. 119)

O empreendedorismo, na prática, é considerado um fenômeno complexo e o ato de empreender é entendido como o processo de iniciar ou desenvolver um negócio. Essa complexidade dá-se devido a todas as etapas que precisam ser seguidas para o início de um empreendimento, que parte da identificação de uma oportunidade de mercado e do cálculo dos riscos por meio de um planejamento do negócio a ser realizado.

O SEBRAE resume, em poucas palavras, no Manual do Jovem Empreendedor, um conceito de ações empreendedoras: “o empreendedor identifica uma oportunidade e cria um meio para aproveitá-la, assumindo os riscos que qualquer atividade empresarial oferece” (MATOS; SOUZA; HARIZ, 2010, pg. 11).

Segundo Hisrich e Peters (2004, p.41) o momento atual é considerado “era do empreendedorismo”, eles dizem isso fazendo uma referência aos estudos acadêmicos direcionados para esse tema, para que sejam mais direcionados a formação do caráter empreendedor.

Os diferentes conceitos e posicionamentos aqui apresentados, sobre o termo empreendedorismo, foram utilizados para a identificação do perfil empreendedor dos alunos do curso de Administração da Universidade Estadual do Maranhão.

## **2.1 Empreendedorismo no Brasil**

O termo empreendedorismo só começou a ganhar destaque no Brasil na década de 90, quando começou a ser estudado e respeitado, por ser um fator de relevância na economia local. Nesse período a SOFTEX (Sociedade Brasileira para Exportação de Software) e o SEBRAE permitiram que o movimento do empreendedorismo ganhasse forma e força. Até então o termo empreendedor não era muito comentado e o nascimento de novas empresas era limitado, pois o ambiente político e econômico não fornecia incentivos (DORNELAS, 2008).

O SEBRAE e a SOFTEX, como auxiliares do Governo Federal, passaram a prestar suporte para as pessoas que tinham interesse em iniciar um negócio ou abrir uma empresa.

A partir da década de 90 o governo federal com o auxílio do SEBRAE e SOFTEX, passam a dar suporte às pessoas interessadas em iniciar um negócio, abrir uma empresa. Seu trabalho vai desde consultorias até

resolver problemas para o seu negócio como: identificação de fornecedores, formulação de preços, localização de mercado, funções administrativas importantes, entre outras (DORNELAS, 2008, p.11).

O empreendedorismo, no Brasil, começou a ser divulgado somente no final do século XX, mas isso não significa a inexistência de profissionais empreendedores no país até esse determinado período. Muito antes já era possível se observar muitos visionários que, mesmo sem conhecerem formalmente áreas como marketing, finanças, organização e outros conteúdos, contribuíram para que a economia do país alavancasse e se desenvolvesse. (DORNELAS, 2008)

Os serviços prestados pelo SEBRAE aos pequenos empresários brasileiros variam desde a transmissão de informações importantes e o incentivo necessário, de tal modo que os que anseiam empreender sejam encorajados a iniciar essa empreitada. É função, também, oferecer suporte necessário para a abertura de uma empresa e realizar todo o acompanhamento desse novo negócio através de consultorias, oferecendo e aplicando soluções para possíveis problemas que venham ocorrer neste. O órgão é um aliado na educação empreendedora, pois uma de suas funções é ajudar na disseminar a cultura empreendedora nas Universidades brasileiras, por meio da promoção do Desafio SEBRAE. (DORNELAS, 2008).

O Desafio SEBRAE é uma competição entre estudantes de instituições de ensino superior. O objetivo da mesma é desenvolver práticas que facilitem o entendimento e a efetiva assimilação da cultura empreendedora pelos jovens universitários. Sendo de caráter educacional, com desenvolvimento de diversas atividades focadas em disseminar os conteúdos de gestão, inovação, empreendedorismo e outros. Todas as atividades do desafio são voltadas para preparar prepará-los para o mercado do trabalho, estimulando-os, desenvolvendo e aprimorando suas habilidades corporativas, bem como possibilitar o correto entendimento acerca das características do comportamento empreendedor e da gestão empresarial. Toda a competição acontece de forma virtual, onde os competidores administram uma empresa virtual. (SEBRAE)

A SOFTEX trabalha no mercado de software auxiliando na exportação e fomentando a produção nacional, atuando de modo a desenvolver as empresas existentes e orientando a abertura de nova. Isso ocorre por meio de projetos para capacitação em gestão e tecnologia os empresários da área. A entidade conseguiu

popularizar no país termos, que até então eram ignorados pelos empresários, como plano de negócios (*Business Plan*), e alavancar o desenvolvimento de tecnologias nacionais. (DORNELAS, 2008)

Apesar do pouco tempo da descoberta do empreendedorismo, o país desenvolve estratégias para o desenvolvimento de práticas empreendedoras, promovendo ações através do desenvolvimento de programas de ensino, que incentivam a população a empreender. Neste cenário alguns exemplos:

Os programas SOFTEX e GENESIS (Geração de Novas Empresas de Software, Informação e Serviço), que apoiam atividades de empreendedorismo em software, estimulando o ensino da disciplina em universidades e a geração de novas empresas de software (startups).

Ações voltadas à capacitação do empreendedor, como os programas EMPRETEC e Jovem Empreendedor do SEBRAE.

E ainda o programa Brasil Empreendedor, do Governo Federal, dirigido à capacitação de mais de 1 milhão de empreendedores em todo país e destinando recursos financeiros a esses empreendedores, totalizando um investimento de 08 bilhões de reais.

Diversos cursos e programas sendo criados nas universidades brasileiras para o ensino do empreendedorismo. É o caso de Santa Catarina, com programa Engenheiro Empreendedor, que capacita alunos de graduação em engenharia de todo o país. Destaca-se também o programa REUNE, da CNI (Confederação Nacional das Indústrias), de difusão do empreendedorismo nas escolas de ensino superior do país, presente em mais de duzentas instituições brasileiras.

A recente explosão do movimento de criação de empresas de Internet no país, motivando o surgimento de entidades com o Instituto e-cobra, de apoio aos empreendedores das ponto.com (empresas baseadas em Internet), com cursos, palestras e até prêmios aos melhores planos de negócios de empresas Startups de Internet, desenvolvidos por jovens empreendedores.

Finalmente, mas não menos importante, o enorme crescimento do movimento de incubadoras de empresas no Brasil. Dados da ANPROTEC (Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos de Tecnologias Avançadas) mostram que em 2000, havia mais de 135 incubadoras de empresas no país, sem considerar as incubadoras de empresas de Internet, totalizando mais de 1.100 empresas incubadoras, que geram mais de 5.200 empregos diretos (DORNELAS, 2008: 25 e 26).

Percebe-se nesse tópico que o empreendedorismo no Brasil começa a difundir-se por meio do incentivo do governo, que se preocupou em aprimorar as pessoas que tinham interesse em empreender, visando, de alguma forma, garantir que obtivessem sucesso em seus investimentos. Com essa medida, trabalhadores comuns ou qualquer outra pessoa interessada tinha a possibilidade de fazer parte do desenvolvimento do país, contribuindo por meio de seus empreendimentos para a geração de emprego e renda no Brasil.

## 2.2 Perfil empreendedor

Um empreendedor de sucesso é caracterizado por uma série de elementos que o torna capaz de montar um negócio e fazê-lo tornar-se um sucesso. Existe aquele que nasce com esse dom, é um empreendedor nato, mas tem aquele que se transforma empreendedor, seja por meio do aprendizado ou pela influência do meio onde está inserido. Este pode tornar-se um empreendedor por meio de sua formação, por influência de amigos ou família, estudos ou por consequência da prática de atividades empreendedoras.

Os primeiros estudos sobre empreendedorismo indicavam que o empreendedor já nascia pronto e que suas características natas era que garantia o sucesso nos negócios. Porém, o indivíduo que não possuía as características empreendedoras sentia-se desmotivado a tentar empreender. O pensamento atual considera essa visão um mito, toma um posicionamento diferente, acreditando que tais características podem ser adquiridas por intermédio do ensino, e que o indivíduo pode aprender a empreender (DORNELAS, 2008).

Do ponto de vista epistêmico, o perfil empreendedor decorre de uma crescente busca por vantagem comercial e dos constantes avanços tecnológicos que impulsionam os donos de empresas, o que gera grande influência na economia local segundo os economistas clássicos (SCHUMPETER, 1982), (DOLABELA, 1999), (FILLION, 1999), (DORNELAS, 2008), (SILVA; CAMPOS 2002), (FARIA; SILVA 2006).

O economista clássico Jean-Baptiste Say define os profissionais empreendedores caracterizando - os como aqueles que identificam e aproveitam o surgimento de oportunidades para desenvolver as mudanças de forma inovadora. Definição popularizada por Drucker (1998), sociólogo organizacional, conhecido por muitos como “o pai da administração moderna”.

Em sua visão de sociólogo, Drucker (1998), mais uma vez usa o termo *entrepreneurship* para discriminar o comportamento que se tornaria o padrão para uma sociedade que ficou, devido ao avanço tecnológico, marcada pelo surgimento de novos ramos de negócios. Essas mudanças são apontadas pelo autor como a Era da Terceira Onda. O mesmo considera que o indivíduo ao buscar investir em um negócio próprio como forma de realização pessoal, deve levar em consideração, também, a valorização da qualidade de vida e da individualidade, identificando um

status e dimensão econômica a setores que até então não tinham representatividade na perspectiva empresarial.

Cher (2008) expõe seu pensamento de que em toda sociedade têm pessoas com características que as levam a ter uma postura empreendedora, tendenciosas a inovar, são visionárias, veem além do seu campo de visão, questionam e gostam de assumir riscos, desejam por algo diferente, fazem as coisas acontecerem. Essas pessoas são diferentes das demais, em si já são motivadas e apaixonadas pelas coisas que fazem, não são acomodadas, querem ser exemplo e desejam deixar um legado. O combustível da criatividade, para o autor, é a inovação e ele afirma esse posicionamento ao dizer que “criamos quando descobrimos e exprimimos uma ideia, um produto, um serviço ou uma forma de comportamento que seja nova em certo grupo social” (CHER, 2008, p. 204).

Para Bernardi (2003), as distintas situações em que as pessoas se envolvem são fontes que impulsionam o desenvolvimento do caráter empreendedor. Os diferentes acontecimentos que são vividos em circunstâncias adversas podem ser absorvidos, provocando mudanças reveladoras no modo que demonstram seus instintos em situações como: desemprego, aquisição de uma herança, adquirir conhecimento técnico específico, aposentadoria e até mesmo por ser um empreendedor nato. Para ele as características que identificam um empreendedor são: Criatividade, propensão ao risco, liderança carismática, equilibrar "sonho" e realização e habilidade de relacionamento.

Para Dolabella (1999), para se aprender a empreender, faz-se necessário um comportamento proativo do indivíduo, o qual deve desejar “aprender a pensar e agir por conta própria, com criatividade, liderança e visão de futuro, para inovar e ocupar o seu espaço no mercado, transformando esse ato também em prazer e emoção”. Para o autor as características que identificam o empreendedor são: ter intuição, ser comprometido, buscar feedback, ser sonhador realista, buscar resultados para o futuro em longo prazo, ter imaginação e aprender a definir visões, assume riscos calculados, conhece seu ambiente e sabe identificar boas oportunidades de negócios.

Dornelas (2008), em seus trabalhos, deixa explícito que o que caracteriza um empreendedor é o fato do indivíduo ser: Independente e criar seu próprio destino, ficar rico, líder de equipes, bem relacionado (networking), organizado, assume riscos calculados e cria valor para a sociedade, além de possuírem uma

motivação singular e paixão pelo trabalho e, também, a necessidade de deixar um legado para os outros.

Em seu site o SEBRAE Nacional, expõe características básicas do indivíduo empreendedor. Dentre elas destaca-se o “espírito criativo e pesquisador” e define o mesmo como um ser que “está constante buscando novos caminhos e novas soluções, sempre tendo em vista as necessidades das pessoas”. No mesmo site são elencadas dez características que compõe a personalidade empreendedora que são; busca oportunidades e toma a iniciativa, corre riscos calculados, exige qualidade e eficiência, é persistente, é comprometido, busca de informações, estabelece metas, persuasão e rede de contatos.

O quadro 2 dimensiona as características do perfil empreendedor contemporâneo sob a perspectiva de autores como Dolabela (1999), Bernardi (2003), Dornelas (2008) e o próprio SEBRAE Nacional. No quadro é possível perceber os itens que se repetem e são comuns na visão dos autores, construindo dessa forma um perfil empreendedor. Uma característica comum na visão dos quatro autores é o senso de oportunidade, o fato de assumir riscos calculados se repete em três, característica que no quarto quadro faz referência à propensão de risco, sendo considerada tal característica comum na visão dos quatro autores.

As características apontadas no quadro 2 são um auxílio para se compreender o comportamento de um indivíduo empreendedor, baseando-se nelas se torna possível classificar quem se enquadra ou não na categoria empreendedora. É possível, também, analisar a personalidade de cada pessoa, verificar quais características precisam ser trabalhadas para que o instinto empreendedor seja despertado em cada uma. Nem todos nascem sendo um empreendedor nato, mas é possível se construir esse espírito empreendedor, por meio de um estímulo correto e de um conhecimento específico da área.

Partindo da visão dos autores citados, as características que representam um empreendedor desenvolvido são: sabe aproveitar as oportunidades, tem iniciativa, persistência, busca informações, exige qualidade, orientado para a eficiência comprometimento, estabelece metas, planejamento, disposição para assumir riscos, autoconfiança, monta estratégia e resolução de problemas. Essas características são o foco da pesquisa em questão.

Quadro 2 – Perfil do empreendedor

SEBRAE NACIONAL	DOLABELA (1999)	DORNELAS (2008)	BERNARDI (2003)
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Busca oportunidades e toma a iniciativa;</li> <li>- Corre riscos calculados;</li> <li>- Exige qualidade e eficiência;</li> <li>- É persistente;</li> <li>- É comprometido;</li> <li>- Busca de informações;</li> <li>- Estabelecimento de metas;</li> <li>- Persuasão e rede de contatos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tem intuição;</li> <li>- Comprometido;</li> <li>- Busca feedback;</li> <li>- É um sonhador realista;</li> <li>- Busca resultados, para o futuro em longo prazo;</li> <li>- Tem imaginação e aprende a definir visões;</li> <li>- Assume riscos calculados;</li> <li>- Conhece seu ambiente, e sabe identificar boas oportunidades de negócios.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Independente e cria seu próprio destino;</li> <li>- Ficam ricos;</li> <li>- Líder de equipes;</li> <li>- Bem relacionado (networking);</li> <li>- Organizado;</li> <li>- Assume riscos calculados;</li> <li>- Cria valor para a sociedade.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Criatividade;</li> <li>- Propensão ao risco;</li> <li>- Liderança carismática;</li> <li>- Equilibrar "sonho" e realização;</li> <li>- Habilidade de relacionamento.</li> </ul>

Fonte: quadro elaborado pela própria autora, por meio da junção de perfil empreendedor de acordo com o Sebrae Nacional, Dolabela (1999), Dornelas (2008) e Bernardi (2003).

Rodrigues (2008), em sua pesquisa relata e enfatiza que estudos realizados com empreendedores sobre as características as quais eles atribuíam seu sucesso, as mais destacadas foram a perseverança, o desejo e vontade de traçar o rumo da sua vida, a competitividade, a autoestima, o forte desejo de vencer, a autoconfiança e a flexibilidade. Para a mesma autora, o desempenho do empreendedor está associado a características pessoais como a iniciativa, a empatia, a capacidade de adaptação e de persuasão. A mesma recomenda aos indivíduos que desejam desenvolver o espírito empreendedor que sigam três passos, que auxiliarão o desenvolvimento das características necessárias:

1. Estar receptivo a novas ideias: pessoas que não valorizam o seu talento criativo perdem inúmeras oportunidades de criar algo de inovador. É frequente colocar de lado algumas ideias por desafiarem alguns valores e convicções nunca antes questionados. Antes de rejeitar uma ideia pense se o está a fazer por hábito ou preconceito. Se for o caso, volte a pensar nela.
2. Ser realista na apreciação de novas ideias: uma ideia só por ser nova

não é necessariamente boa. Deve ser feita uma análise cuidada e realista que permita avaliar o potencial dessa ideia no mercado.

3. Não desistir antes do tempo: as novas ideias nem sempre são bem aceites de imediato. Pode ser necessário esperar algum tempo para ver o seu esforço criativo recompensado. (Thomas Edison realizou mais de 1000 experiências para desenvolver a lâmpada. Falhou mais de 1000 vezes até acertar...) (RODRIGUES, 2008, pg. 10).

Para a pesquisa em questão serão analisadas as características a serem analisadas serão as mais repetidas, levando em consideração o quadro dois. Enfatizando as duas que foram comuns na visão dos quatro autores. As mesmas já foram citadas anteriormente: senso de oportunidade e assumir riscos calculados.

### **2.3 Ensino do empreendedorismo**

O empreendedorismo é visto, não só no Brasil, mas também, em muitos países como instrumento para gerar emprego e renda, ocasionando o desenvolvimento da região. Por isso, é importante se investir em educação empreendedora e o mundo tem feito isso. Investir no ensino do empreendedorismo se tornou um dos principais objetivos das instituições de ensino.

Segundo Henrique e Cunha (2008) o interesse pelo ensino do empreendedorismo tem crescido e se firmado nos principais centros de graduação e pós-graduação e nas diversas áreas de formação, abrangendo cursos como engenharia, desenho industrial e até mesmo o turismo. Os autores enfatizam o fato do ensino do empreendedorismo, no início, está inserido no campo da administração como uma subárea, passando a ser estudado como campo específico de conhecimento. Segundo Laviere (2010) a necessidade de uma prática fomentou o estudo do empreendedorismo associado à área da administração.

O primeiro curso de empreendedorismo foi oferecido em 1947 pelo professor Myles Mace em *Harvard Business School*. O curso foi chamado de *Management of New Enterprises, oferecido para 600* alunos do segundo ano do MBA em Administração, mas o curso começou com apenas 188 estudantes. Em 1953 Peter Drucker agrega ao ensino de empreendedorismo o conceito de inovação e inicia o curso *Entrepreneurship and Innovation, na New York University*, Complementa Henrique e Cunha (2008).

No Brasil, o ensino do empreendedorismo inicia-se logo após o período

dos norte-americanos e europeus, algo que Henrique e Cunha (2008) associam, historicamente, à industrialização tardia do país. O primeiro curso de empreendedorismo aconteceu em 1981, na Fundação Getúlio Vargas, na especialização em Administração para Graduados, ministrada pelo Professor Ronald Degen, nomeado como a disciplina Novos Negócios (ARAÚJO; OLIVEIRA, 2012).

O quadro 3 destaca a evolução do ensino do empreendedorismo no país até 1996, desde então essa tem sido uma realidade nos cursos de graduação e pós-graduação nos principais centros educacionais do País.

Quadro 3 – História do Ensino do Empreendedorismo no Brasil

<b>Ano</b>	<b>IES</b>	<b>Departamento</b>	<b>Nome da Disciplina</b>	<b>Curso</b>	<b>Professor Responsável</b>
1981	Fundação Getúlio Vargas – SP	Administração de Empresas	Novos Negócios	Especialização em Administração para Graduados	Ronald Degen
1984	Fundação Getúlio Vargas – SP	Administração de Empresas	Criação de Novos Negócios – Formação de Empreendedores	Graduação em Administração de Empresas	Ronald Degen
1984	Universidade de São Paulo	Faculdade de Economia e Administração de Empresas	Criação de Empresas	Graduação em Administração de Empresas	Silvio Aparecido dos Santos
1984	Universidade Federal do Rio Grande do Sul	Ciência da Computação	Criação de Empresas	Graduação em Ciência da Computação	Newton Braga Rosa
1985	Universidade de São Paulo	Economia e Administração de Empresas	Criação de Empresas e Empreendimentos de Base Tecnológica	Pós- Graduação em Administração de Empresas	FEA USP
1996	Universidade Federal de Pernambuco	Ciência da Computação	Empreendedorismo	Graduação em Ciência da Computação	Fábio Silva e Hermano de Moura

Fonte: Araújo; Oliveira (2012)

A evolução histórica do ensino do empreendedorismo, no Brasil, apesar de notória é questionada por Dolabela (1999). Ele faz uma observação em relação ao desinteresse para com o empreendedorismo motivador de um novo negócio,

voltado em sua grande parte para a formação de profissionais que irão buscar emprego no mercado de trabalho, o empreendedorismo pessoal.

Os pesquisadores Pardini e Paim (2001), Robertson (et al., 2003), Souza (et al., 2005), Araújo e Oliveira (2012) compartilham dessa visão. De acordo com eles a cultura pedagógica das Instituições de ensino do Brasil está direcionada a comportamentos e valores que não abordam as pequenas e médias organizações da economia nacional. Em somatório ao agravante dessas situações, os estudantes, em sua maioria, geralmente, não têm nenhuma experiência, ou possuem pouca, de iniciar ou montar um negócio, grande parte do tempo deles é utilizado dentro do sistema educacional, usa-se pouco para criar ou iniciar atividades empreendedoras.

A necessidade por parte das universidades de desenvolver em seus discentes competências que lhes tornem aptos para obterem sucesso profissional foi o fator que levou a introdução de disciplinas direcionadas ao empreendedorismo no currículo acadêmico dos mesmos. Outro fator de relevância foi a crise econômica de na década de 1980, o índice de desemprego nesse período aumentou e, objetivando alavancar a sua produtividade e competitividade no mercado, as empresas começaram a buscar no mercado profissionais capazes de desenvolverem-se em meio à crise, possuidores de um perfil empreendedor.

Mesmo que as Instituições de Ensino Superior tentem implementar políticas de ensino voltadas para o empreendedorismo, muitas ainda estão longe de alcançarem tal feito, pois ainda é distante a relação universidade-empresa, fator essencial para a formação do ser empreendedor:

[...] muitas das nossas instituições de ensino estão distanciadas dos "sistemas de suporte": empresas, órgãos governamentais, financiadores, associações de classe, entidades das quais os pequenos empreendimentos dependem para sobreviver. As relações universidade-empresa, essenciais na formação de empreendedores, são incipientes no Brasil (DOLABELA,1999 p. 35).

A necessidade de se formar profissionais capazes, com competência para criar e gerir seu próprio negócio era percebida por pesquisadores no momento em que se iniciava a implementação de cursos sobre empreendedorismo. Para isso acontecer era preciso que fossem desenvolvidas nos alunos suas capacidades empreendedoras de modo que estes pudessem desenvolver boas ideias (SOUZA et al., 2005).

O especialista em empreendedorismo Santos Filho (2012), em uma reportagem para a revista Exame.com faz referências ao SEBRAE e a Endeavor, como agentes de grande importância para fomentar e promover o empreendedorismo através de programas que viabilizam uma formação qualitativa deste tema. Porém isso acontece, somente, no ensino superior. O autor ainda pondera a possibilidade de crianças em todas as escolas serem alcançadas, por meio de atividades que possam estimular o desenvolvimento de ideias empreendedoras e de atividades voltadas para a criação dentro das salas de aula, que permitam que elas venham despertar algum interesse pelo tema em questão.

A Endeavor é uma organização que tem o papel de estimular o desenvolvimento do empreendedorismo, mobilizando organizações públicas e privadas e compartilhando conhecimento prático que tem sido útil para que a cultura empreendedora do Brasil se fortaleça. A instituição foi fundada em junho de 2000 por iniciativa de três sócios, que por consequência formaram uma rede de mentoria, responsável pelos principais programas voltados para a educação empreendedora no país e por difundir entre os brasileiros o empreendedorismo.

O SEBRAE é uma entidade privada que exerce atividades sem fins lucrativos, é a instituição mais conhecida no que se refere a apoiar as micro e pequenas empresas. Exerce um papel de grande importância, como agente de capacitação e de promoção do desenvolvimento, apoiando os pequenos negócios do Brasil. Criado em 1972 e, desde então, trabalha em prol de incentivar o empreendedorismo, estimulando e possibilitando a competitividade e a sustentabilidade entre micro e pequenas empresas. A entidade é fundamental, também, para a propagação da educação empreendedora, promovendo cursos presenciais e *online*, consultorias, programas de premiação e incentivos a pesquisas. O Desafio SEBRAE é um exemplo prático de um dos programas voltado para o Ensino do empreendedorismo.

### 3 METODOLOGIA

A metodologia é a melhor forma encontrada de demonstrar o que se pretende. Para tanto são utilizados os meios mais viáveis e adequados para cada caso. Para Diehl e Tatim (2004, p.47), a metodologia “é o estudo e a avaliação dos diversos métodos, com o propósito de identificar possibilidades e limitações no âmbito de sua aplicação no processo de pesquisa científica”.

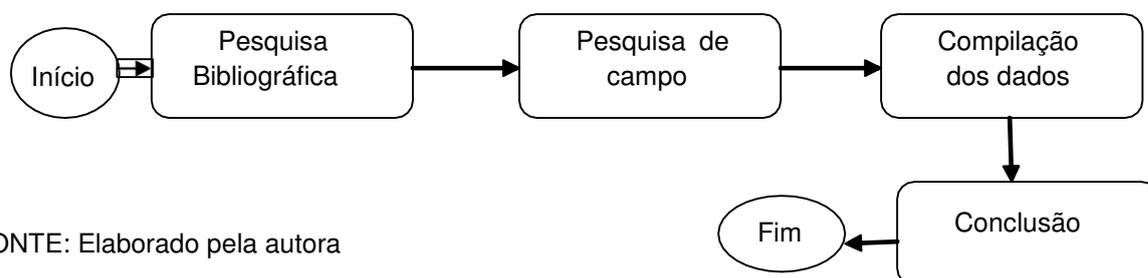
A pesquisa precisa ser vinculada ao referencial teórico, para ter embasamento científico. Deve ser um procedimento minucioso, seguindo regras previamente definidas:

A pesquisa constitui-se num procedimento racional e sistemático, cujo objetivo é proporcionar respostas aos problemas propostos. Ao seu desenvolvimento é necessário o uso cuidadoso de métodos, processos e técnica (DIEHL; TATIM, 2004, p. 47).

Segundo Pedron (2001), metodologia é uma ciência que nos ensina um caminho para chegarmos a um fim científico.

A metodologia aplicada na presente pesquisa é do tipo descritiva, com apoio em estudos bibliográficos, fundamentada no pensamento de Andrade (2009), defendendo a Pesquisa Bibliográfica como “obrigatória nas pesquisas exploratórias, na delimitação do tema de um trabalho ou pesquisa, no desenvolvimento do assunto, nas citações, na apresentação das conclusões”. Com quantitativo buscando classificar quais os alunos que se enquadram dentro do perfil, a potencialidade das características empreendedoras dos mesmos, o nível empreendedor em que se encaixam e verificar a participação do curso de Administração na aprendizagem do empreendedorismo em termos teóricos e práticos, buscado na pesquisa a partir dos dados primários colhidos por meio de questionário aplicado e da análise analítica estatística dos dados. Conforme passos do fluxo abaixo.

Figura 1. Fluxo Metodológico



FONTE: Elaborado pela autora

Para o êxito da pesquisa, optou-se pela realização de um survey<sup>1</sup> uma vez que “é apropriada quando a ênfase da pesquisa é analisar traços, opiniões ou ações de indivíduos” (Roesch, 1999 p. 197).

### 3.1 Tipo de pesquisa

O tipo de metodologia utilizada na pesquisa depende da problemática em estudo, sua natureza e sua abrangência. O método escolhido indicará o caminho a ser seguido, conduzirá as ações do pesquisador de modo que ele possa utilizar das fontes e ferramentas disponíveis.

De acordo com Cerro e Bervian (2002, p. 63) pesquisa “é atividade voltada para a solução de problemas teóricos ou práticos com o emprego de processos científicos. A pesquisa parte, pois de uma dúvida ou problema e com o uso do método científico, busca uma resposta ou solução.” Para os autores diferentes metodologias exigem distintas formas de coleta e análise de dados.

Devido aos objetos da pesquisa, optou-se pela realização de uma pesquisa descritiva, fundamentada em pesquisa bibliográfica para definição do referencial teórico. Com uma abordagem quantitativa na busca pelo perfil empreendedor para dá início a uma pesquisa de campo com aplicação de um survey.

Buscando ainda, comprovar a verdade em documentos como revistas eletrônicas, livros e dissertações monográficas. Tais fontes são consideradas documentos pertinentes à pesquisa bibliográfica, que segundo Lakatos (2008) “todo material já publicado, em livros, revistas, publicações avulsas e imprensa escrita”, correlacionando esta ideia como sendo indissociável do conceito de Pesquisa Bibliográfica, identificando-os como fontes secundárias.

Usou-se esse método devido a necessidade de quantificar o potencial empreendedor dos pesquisados, identificando o grau empreendedor em que se formam. Conforme Silva e Menezes (2001, p. 20), “a pesquisa quantitativa considera que tudo pode ser quantificável, o que significa traduzir em números, opiniões e informações para classificá-las e analisá-las”.

---

<sup>1</sup> Survey: é um método de pesquisa utilizado quando envolve a interrogação direta das pessoas cujo comportamento desejamos conhecer através de algum tipo de questionário. Os resultados são alcançados mediante uma análise quantitativa dos dados coletados.

### **3.2 Universo e amostra**

Para Diehl e Tatim (2004, p. 64), “População ou universo é um conjunto de elementos passíveis de serem mensurados com respeito às variáveis que se pretende levantar. Amostra é a porção ou parcela da população convenientemente selecionada”.

O universo da pesquisa são os alunos do curso de Administração da UEMA, sendo a amostra coletada dos alunos que estão em fase de conclusão de curso, os alunos que estão matriculados nos 7º e 8º períodos, do turno vespertino, e 9º e 10º períodos, do turno noturno. Sendo, no total, a amostra de 64 alunos.

### **3.3 Coletas de Dados**

Para atuação da pesquisa de campo, optou-se pela realização de uma Survey. Dessa forma, para a realização da mesma foi aplicado um questionário, onde as perguntas se enquadram numa escala de Lickert, seguindo MATTAR (2008).

Dessa forma, para a realização da pesquisa foi aplicado um questionário com 64 perguntas divididas em 3 seções: uma primeira seção com 8 perguntas destinadas a classificar o perfil socioeconômico do aluno; uma segunda parte com 52 perguntas de alternativas múltiplas, que objetivavam conhecer as características empreendedoras do aluno pesquisado. O resultado apresentado no questionário busca investigar a perspectiva empreendedora dos alunos e por meio de suas características; a terceira seção com 04 perguntas que objetiva nos fornecer o papel da universidade na formação do perfil empreendedor.

A coleta de dados foi realizada em duas fases, em que a primeira fase caracteriza-se por um estudo exploratório, com consulta de dados secundários, resultantes de pesquisas bibliográficas, que constituirão todo o referencial teórico da monografia.

Na segunda fase, foi realizada uma pesquisa de campo, em que os dados primários foram obtidos através de um questionário estruturado, dividido em três etapas, com abordagem direta. A primeira etapa trata-se das características que identificam o perfil dos respondentes da pesquisa. A segunda etapa busca

identificar nos pesquisados as características empreendedoras. A terceira etapa objetiva analisar a participação da UEMA na formação do perfil empreendedor dos respondentes.

A coleta dos dados aconteceu na própria universidade. Os alunos foram abordados em sua maioria nos corredores do centro, poucos responderam em sala de aula. Tanto no turno vespertino quanto no noturno a aplicação aconteceu de segunda-feira a sexta-feira, nos horários em que as turmas estavam no centro. Para facilitar, foi feito um mapeamento dos horários de cada turma, assim foi possível verificar o melhor horário pra se aplicar o questionário.

### 3.4 Tratamento dos Dados

Para a obtenção dos resultados foi realizado o cruzamento dos dados e análises estatísticas. O *software* que foi utilizado para tabulação dos dados pesquisados foi o Excel. Para as análises estatísticas foi utilizado o teste One Way ANOVA. As 52 questões da segunda etapa do questionário foram tabuladas através do somatório das perguntas aplicadas. Para cada pergunta a resposta varia com números de 1 a 5, fornecendo um valor à resposta, de acordo com a relação: 1 para Nunca, 2 para Raramente, 3 para Algumas vezes, 4 para Quase sempre e 5 para Sempre.

O objetivo do questionário aplicado foi identificar a perspectiva empreendedora, traçando o perfil dos alunos por meio de suas características, o mesmo segue um critério próprio. A cada 4 perguntas se identifica uma característica e o somatório, em escala, identifica seu potencial. O perfil empreendedor foi analisado em cima de 13 características. O somatório se aplica da seguinte forma (Quadro 4):

Quadro 4 – Esquema para o cálculo da pesquisa

	CARACTERÍSTICA	RESPOSTAS/PREGUNTAS	SOMATÓRIO
1	Sabe aproveitar as oportunidades	1 ( ) + 2 ( ) + 3 ( ) + 4 ( )	=
2	Tem iniciativa	5 ( ) + 6 ( ) + 7 ( ) + 8 ( )	=
3	Persistência	9 ( ) + 10 ( ) + 11 ( ) + 12 ( )	=
4	Busca informações	13 ( ) + 14 ( ) + 15 ( ) + 16 ( )	=
5	Exige qualidade	17 ( ) + 18 ( ) + 19 ( ) + 20 ( )	=

<b>6</b>	<b>Orientado para a eficiência</b>	21 ( ) + 22 ( ) + 23 ( ) + 24 ( )	=
<b>7</b>	<b>Comprometimento</b>	25 ( ) + 26 ( ) + 27 ( ) + 28 ( )	=
<b>8</b>	<b>Estabelece metas</b>	29 ( ) + 30 ( ) + 31 ( ) + 32 ( )	=
<b>9</b>	<b>Planejamento</b>	33 ( ) + 34 ( ) + 35 ( ) + 36 ( )	=
<b>10</b>	<b>Disposição para assumir riscos</b>	37 ( ) + 38 ( ) + 39 ( ) + 40 ( )	=
<b>11</b>	<b>Autoconfiança</b>	41 ( ) + 42 ( ) + 43 ( ) + 44 ( )	=
<b>12</b>	<b>Monta estratégia</b>	45 ( ) + 46 ( ) + 47 ( ) + 48 ( )	=
<b>13</b>	<b>Resolução de problemas</b>	49 ( ) + 50 ( ) + 51 ( ) + 52 ( )	=
<b>SOMATÓRIO TOTAL</b>			

Fonte: adaptado do SEBRAE -SP

Para a identificação do perfil empreendedor, os resultados serão enquadrados de acordo com uma escala de pontuação como representado no Quadro 5.

Quadro 5 - Classificação do Perfil Empreendedor

Perfil empreendedor classificado	Pontuação
Perfil Empreendedor Inferior (inexistente)	Até 65 à pontos
Perfil Empreendedor baixo	De 66 à 130 pontos
Perfil Empreendedor Médio	De 131 à 195 pontos
Perfil Empreendedor satisfatório	De 196 à 260 pontos

Fonte: adaptado do SEBRAE –SP

A pontuação base para a classificação do perfil empreendedor é o somatório total de todas as características.

O questionário aplicado é adaptado de um questionário padrão, usado pelo SEBRAE- SP, para fazer o levantamento do perfil empreendedor. O questionário, utilizado como base, encontra-se em anexo.

Com a aplicação do questionário foi possível, também, identificar quais das características empreendedoras, utilizadas como base para a pesquisa, são mais desenvolvidas nos alunos pesquisados. O critério utilizado para essa identificação será semelhante ao do perfil empreendedor.

A pontuação base para a classificação da potencialidade de cada característica empreendedora é o somatório individual de cada característica. Como já citado, anteriormente, cada característica empreendedora corresponde a quatro questões seguidas no questionário. Ao somar os itens respondidos de quatro em quatro questões, seguindo o Quadro 4, o valor encontrado será atribuído ao Quadro

Quadro 6 – Potencial das Características Empreendedoras

Potencial das Características Empreendedoras	Pontuação
Característica empreendedora inexistente	Até 05 pontos
Característica empreendedora baixa	De 06 a 10 pontos
Característica empreendedora média	De 11 a 15 pontos
Característica empreendedora satisfatória	De 16 a 20 pontos

Fonte: adaptado do SEBRAE –SP

### 3.5 Limitações do método

Todo método possui limitação como afirma Vergara (2006). Dentro desta alegação as limitações serão primeiramente no que se refere, primeiramente, ao próprio respondente, o resultado da pesquisa dependerá da sinceridade nas respostas dadas ao questionário durante sua aplicação. Outra limitação diz respeito à disponibilidade dos alunos e dos próprios professores em conceder espaço do tempo de aula para a realização da pesquisa. Outra limitação encontrada foi: a não garantia de que os respondentes preencherão completamente com seriedade o questionário.

### 3.6 Modelo de análise da pesquisa

O quadro 07 apresenta a análise da pesquisa feita para a realização deste estudo de caso. Por meio dele foi possível identificar a metodologia a ser aplicada, como desenvolver a pesquisa e como estruturar o questionário adequado.

Quadro 7 - Análise da pesquisa

<b>Objetivo geral da pesquisa:</b> avaliar a perspectiva empreendedora dos alunos do curso de administração da UEMA.			
<b>Objetivo</b>	<b>Indicador</b>	<b>Variável</b>	<b>Questão de pesquisa</b>
• Especificar as características empreendedoras dos alunos;	Potencialidades das características empreendedoras dos alunos;	Dados sociais e Demográficos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Idade</li> <li>• Estado Civil</li> <li>• Sexo</li> <li>• Renda</li> <li>• Fonte da renda</li> <li>• Semestre de Matrícula</li> <li>• Tempo de Conclusão de curso</li> </ul>
		<b>Sabe aproveitar as Oportunidades:</b> (DOLABELA, 1999); (DORNELAS, 2008); (BERNARDI, 2003); (SEBRAENACIONAL).	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gosto de desafios e de novas oportunidades.</li> <li>• Prefiro realizar novas tarefas a realizar as quais já domino.</li> <li>• Fico de olho nas oportunidades para fazer coisas novas.</li> <li>• Tento fazer coisas novas e diferentes das que sempre fiz.</li> </ul>
		<b>Tem iniciativa:</b> (SEBRAE NACIONAL); (DOLABELA, 1999).	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Busco as coisas que precisam ser feitas.</li> <li>• Faço o que é necessário, sem que os outros tenham que me pedir.</li> <li>• Faço as coisas antes mesmo de saber precisamente como elas devem ser feitas.</li> <li>• Não espero receber ordens dos outros para, depois agir.</li> </ul>
		<b>Persistência:</b> (SEBRAE NACIONAL); E (BERNARDI, 2003).	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Quando enfrento um problema difícil, dedico grande quantidade de tempo para encontrar uma solução.</li> <li>• Insisto várias vezes para que as pessoas</li> </ul>

			<p>façam o que eu quero.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Quando algo se interpõe entre o que estou tentando fazer, persisto em minha tarefa.</li> <li>• Quando encontro uma grande dificuldade, permaneço até o fim.</li> </ul>
		<p><b>Busca Informações:</b> (SEBRAE NACIONAL)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Quando começo uma atividade ou um novo projeto reúno toda informação possível.</li> <li>• Somente tomo atitudes depois de buscar todas as informações.</li> <li>• Quando tenho que fazer um trabalho para alguém, faço muitas perguntas.</li> <li>• Procuro diferentes fontes de informação para realizar meu trabalho.</li> </ul>
		<p><b>Exige qualidade:</b> (SEBRAE NACIONAL)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fico aborrecido (a) quando as coisas não são bem feitas.</li> <li>• Considera importante, fazer um trabalho com alto padrão de qualidade.</li> <li>• Avalia o resultado do seu trabalho se é melhor do que o dos seus colegas.</li> <li>• Mesmo meu trabalho estando satisfatório, invisto mais tempo tentando melhorá-lo.</li> </ul>
		<p><b>Orientado para a Eficiência:</b> (SEBRAE NACIONAL).</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Encontro formas de fazer as coisas mais rapidamente.</li> <li>• Procuro formas úteis de usar meu tempo.</li> <li>• Aborreço-me quando perco tempo.</li> <li>• Procuro formas mais econômicas para fazer as coisas.</li> </ul>

		<p><b>Comprometimento:</b> (DOLABELA, 1999) E (SEBRAE NACIONAL).</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Esforço-me muito para realizar meu trabalho.</li> <li>• Trabalho várias horas e faço sacrifícios pessoais para concluir minhas tarefas no prazo exigido.</li> <li>• Faço o que for necessário para terminar meu trabalho.</li> <li>• Quando estou fazendo um trabalho para outra pessoa, esforço-me muito para que ela fique realmente satisfeita com os resultados.</li> </ul>
		<p><b>Estabelece metas:</b> (DOLABELA, 1999), E (SEBRAE NACIONAL).</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estabeleço minhas próprias metas.</li> <li>• Faço as coisas sempre com um resultado específico em mente.</li> <li>• Faço coisas que me ajudam a conquistar os meus objetivos.</li> <li>• Minhas metas correspondem ao que é importante para mim.</li> <li>• Tenho uma visão clara do meu futuro</li> </ul>
		<p><b>Planejamento:</b> (DOLABELA, 1999), (DORNELAS, 2008); E (SEBRAE NACIONAL)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Quando tem um trabalho grande a cumprir, divide-o em etapas.</li> <li>• Pensa nas dificuldades possíveis e busca as soluções, caso um elas aconteçam.</li> <li>• Analisa com cuidado as vantagens e as desvantagens das várias formas de executar as tarefas.</li> <li>• Tenho uma abordagem lógica e sistemática das minhas atividades.</li> </ul>

		<p><b>Disposição para assumir riscos moderados:</b> (SEBRAE NACIONAL); (DOLABELA, 2006); (BERNARDI, 2003); (DOLABELA, 1999) E (DORNELAS, 2008)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prefiro situações em que possa controlar ao máximo o resultado final.</li> <li>• Somente me envolvo com algo novo, depois de ter feito o possível para assegurar meu sucesso.</li> <li>• Considero minhas possibilidades de sucesso ou fracasso antes de começar a agir.</li> <li>• Faço coisas arriscadas</li> </ul>
		<p><b>Autoconfiança:</b> (SEBRAE NACIONAL) E (BERNARDI, 2003), E (DOLABELA, 1999)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Confio que terei êxito em qualquer tipo de atividade que me disponha a fazer.</li> <li>• Mantenho minha maneira de pensar, mesmo que as outras pessoas discordem energicamente dos meus pontos de vista.</li> <li>• Quando tento alguma coisa difícil ou que me desafia, tenho confiança de que terei sucesso.</li> <li>• Mantenho-me firme em minhas decisões, mesmo quando outras pessoas discordam de forma enérgica.</li> </ul>
		<p><b>Montar estratégias de influência:</b> (SEBRAE NACIONAL)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desenvolvo estratégias para influenciar os outros.</li> <li>• Dedico bastante tempo pensando na maneira de convencer os outros.</li> <li>• Procuro pessoas importantes para que me ajudem a atingir meus objetivos.</li> <li>• Com a finalidade de alcançar meus objetivos, busco soluções que tragam benefícios a todas as pessoas envolvidas.</li> </ul>

		<b>Resolução de problemas;</b> (SEBRAE NACIONAL)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Penso em muitos projetos.</li> <li>• Penso em soluções diferentes para resolver os problemas.</li> <li>• Mesmo que tenha escolhido uma maneira de resolver um problema, continuo analisando esta solução para avaliar se está funcionando.</li> <li>• Se uma determinada maneira de resolver um problema não dá certo, tento outra.</li> </ul>
Demonstrar o nível empreendedor em que os alunos se encaixam;	Grau do perfil empreendedor dos alunos.	Será demonstrado a partir do resultado das potencialidades das características.	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analisar a participação da UEMA na aprendizagem do empreendedorismo em termos teóricos e práticos.</li> </ul>	O Ensino do empreendedorismo na universidade.	<b>Teoria X Prática:</b> (ENDEAVOR, 2014)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Você participou de alguma atividade educacional de formação em Empreendedorismo (por exemplo: aulas teóricas, elaboração de planos de negócios, visitas a empresas, jogos de empresas, palestra com empreendedores, incubadoras) promovida por sua Instituição?</li> <li>• Caso já tenha participado Como você classificaria a atividade educacional de formação em Empreendedorismo de que você participou em sua Instituição?</li> <li>• Vejo o Empreendedorismo (a criação de uma empresa) como alternativa para eu não ficar desempregado ou como uma oportunidade de iniciar meu próprio negócio?</li> </ul>

Fonte: Elaborado pela autora

## **4 RESULTADOS E DISCUSSÕES**

Neste Capítulo será apresentado uma breve caracterização do objeto de estudo desta pesquisa, o curso de Administração da UEMA, os resultados obtidos durante a coleta dos dados e as discussões acerca dos mesmos.

### **4.1 Curso de Administração da UEMA**

O curso de Administração da Universidade Estadual do Maranhão tem 22 anos 50 anos desde sua autorização em 22 de dezembro de 1996, data que o Poder Legislativo, através da Lei nº 2.728, autorizou o Poder Executivo a criar a Escola de Administração Pública do Maranhão – EAPEM, que funcionaria sob a forma de autarquia educacional com vínculo direto à Secretaria de Estado de Administração, com a finalidade de formar administradores públicos, nos níveis superior e médio, bem como capacitar e aperfeiçoar servidores do Estado, por meio de treinamentos, ciclos de conferências e cursos intensivos.

A EAPEM foi autorizada em 1996, mas começou a funcionar somente em 3 de janeiro de 1968, por meio do parecer nº 1 do Conselho Estadual de Educação, a partir desse ponto que a mesma revelou-se e inscreveu-se na história da Educação Superior. O primeiro vestibular, como resultado da carência sentida pela sociedade, foi realizado em 1968 em convênio com a Universidade do Maranhão .

Ao longo destes 50 anos, a EAPEM, transformou-se em Unidade de Estudos de Administração, resultado da fusão das escolas isoladas em Federação das Escolas Superiores do Maranhão – FESM e que, posteriormente, com a criação da UEMA, foi incorporada ao Centro de Ciências Sociais Aplicadas – CCSA. O curso de Administração da Universidade Estadual do Maranhão, hoje, é composto de grade curricular de 46 disciplinas, dentre essas está inclusa a disciplina Empreendedorismo, foco de estudo nesta pesquisa.

### **4.2 Perfil dos entrevistados**

O questionário foi aplicado com 62 alunos do curso de Administração da UEMA, 30 do sexo masculino e 32 do sexo feminino, representando ambos 48% e 52% dos entrevistados, respectivamente, conforme a tabela 1.

Tabela 1 – Total dos respondentes da pesquisa

<b>RESPONDENTES DA PESQUISA</b>		
<b>GÊNERO</b>	<b>QUANTIDADE</b>	<b>%</b>
Feminino	32	52
Masculino	30	48
<b>TOTAL</b>	<b>62</b>	<b>100</b>

Fonte: dados da pesquisa (2017)

Os respondentes foram alunos do 7º e 8º período vespertino e 9º e 10º do turno noturno. De acordo com as respostas obtidas foi possível caracterizar o perfil dos respondentes, levando em consideração as seguintes variáveis: idade, renda média mensal e fonte de renda.

A tabela 2 demonstra o quantitativo dos respondentes por faixa etária. Indicando que a maioria dos alunos em fase de conclusão de curso estão inclusos na faixa etária de até 20 anos de idade, que representa 50% dos respondentes, seguida das faixas de 21 a 25 anos, 34% dos respondentes, e 26 a 30 anos, 16% dos respondentes.

Esse resultado, desde já, demonstra um certo compromisso ou até mesmo planejamento por parte dos mesmos, em concluir a graduação no tempo certo. Mas esse, também, é o reflexo de uma realidade no curso de Administração da Universidade Estadual. Os alunos estão ansiando a cada dia concluir o curso mais cedo, por isso antecipam muitas disciplinas e terminam o curso antes do tempo determinado. Isso não é ruim, só demonstra que o futuro tem pressa pra eles e se preparar o quanto antes é necessário e oportuno, demonstrando assim, também, que sabem aproveitar as oportunidades.

Tabela 2 – Respondentes por faixa etária

<b>FAIXA ETÁRIA</b>		
<b>IDADE</b>	<b>QUANTIDADE</b>	<b>%</b>
Até 20 anos	31	50
21 a 25 anos	21	34
26 a 30 anos	10	16
<b>TOTAL</b>	<b>62</b>	<b>100</b>

Fonte: dados da pesquisa (2017)

A análise possibilitou verificar o perfil dos respondentes por turno e período que estão matriculados. 34 dos respondentes são do turno vespertino, 55%

dos respondentes, e 28 do turno noturno, 45% dos respondentes sendo que destes 23 alunos estão matriculados no 7º período (vespertino), 16 alunos estão matriculados no 8º período (vespertino), 14 alunos no 9º período (noturno) e 9 alunos no 10º período (noturno). Representando respectivamente 37%, 26%, 23% e 14% dos respondentes, conforme demonstrado nas tabelas 3 e 4, respectivamente.

Tabela 3 – Respondente por turno que estuda

<b>TURNO QUE ESTUDA</b>		
<b>TURNO</b>	<b>QUANTIDADE</b>	<b>%</b>
Vespertino	34	55
Noturno	28	45
<b>TOTAL</b>	<b>62</b>	<b>100</b>

Fonte: dados da pesquisa (2017)

Tabela 4 – Respondentes por período em que está matriculado

<b>PERÍODO QUE ESTUDA</b>		
<b>PERÍODO</b>	<b>QUANTIDADE</b>	<b>%</b>
7º (vespertino)	23	37
8º (vespertino)	16	26
9º (noturno)	14	23
10º (noturno)	9	14
<b>TOTAL</b>	<b>62</b>	<b>100</b>

Fonte: dados da pesquisa (2017)

É possível, ainda, identificar a renda e a fonte de renda dos respondentes. Na tabelas 5 e 6, se percebe que a maioria dos respondentes possui renda de até dois salários mínimos, 31 dos respondentes, seguido dos que possuem renda de dois até quatro salários mínimos, 21 dos respondentes, e superior a 05 salários mínimos, 10 respondentes. Destes 19 têm a renda oriunda de um trabalho com carteira assinada, 17 a renda provém de uma atividade autônoma, enquanto 10 ainda dependem financeiramente dos pais e 15 de atividades oriundas de estágio.

Tabela 5 – Renda dos respondentes

<b>RENDA</b>		
<b>FAIXA DA RENDA</b>	<b>QUANTIDADE</b>	<b>%</b>
Até 02 salários mínimos	31	50
De 02 até 04 salários mínimos	21	34
Superior a 05 salários mínimos.	10	16
<b>TOTAL</b>	<b>62</b>	<b>100</b>

Tabela 6 – Fonte de renda dos respondentes

<b>FONTE DE RENDA</b>		
<b>FONTE DE RENDA</b>	<b>QUANTIDADE</b>	<b>%</b>
Emprego com carteira assinada	19	31
Atividade Autônoma	7	11
Recursos dos Pais	21	34
Estágio	15	24
<b>TOTAL</b>	<b>62</b>	<b>100</b>

Fonte: dados da pesquisa (2017)

Conforme os resultados, podemos verificar que os alunos em sua grande parte ainda estão em fase de preparo de seu potencial empreendedor. Isso pode ser observado de forma bem clara, pois a maioria ainda depende financeiramente de seus pais, o que significa que ainda não desempenham uma atividade que gere renda.

### 4.3 Características empreendedoras

As características empreendedoras dos pesquisados foram qualificadas utilizando as respostas do questionário, agrupadas de quatro em quatro, do somatório é possível chegar ao potencial de cada uma delas. As características empreendedoras em foco nessa pesquisa estão descritas no Quadro 4 e suas potencialidades estão descritas no Quadro 6 no capítulo 3 desta pesquisa, os dados

são cruzados com a finalidade de classificar a potencialidade da característica.

A tabela 7 demonstra os resultados para a Característica empreendedora Sabe aproveitar as oportunidades, apontando que 53% dos alunos tem essa característica em potencialidade média, 42% em potencialidade satisfatória e 5% em potencialidade baixa. Os resultados classificam a característica como de média potencialidade. Os valores de médio e satisfatório não estão distantes um do outro, o que significa que ela necessita ser um pouco mais trabalhada para que possa alcançar o resultado desejado para o perfil empreendedor dos alunos. Essa característica é essencial para o empreendedor, o mesmo precisa estar atento às oportunidades ao seu redor, disposto a buscar oportunidades para expandir seus negócios e para progredir.

Tabela 7 – Característica empreendedora Sabe aproveitar as oportunidades

<b>SABE APROVEITAR AS OPORTUNIDADES</b>		
<b>CLASSIFICAÇÃO</b>	<b>QUANTIDADE</b>	<b>%</b>
Baixa	3	15
Média	33	53
Satisfatória	26	42
<b>TOTAL</b>	<b>62</b>	<b>100</b>

Fonte: dados da pesquisa (2017)

A tabela 8 classifica a potencialidade da característica empreendedora Iniciativa como média, resultado alcançado por 69% dos alunos. Dos 62 alunos que responderam o questionário 29% possuem essa característica como sendo de potencialidade satisfatória e 2% em potencialidade baixa. O resultado demonstra que essa característica, assim como a de saber aproveitar as oportunidades, precisa ser desenvolvida nos alunos para alcançar o resultado satisfatório. Agir com proatividade, antecipar as situações, sem dúvida, deve ser um diferencial para todo empreendedor, o mesmo precisa ter essa capacidade de se antecipar aos fatos.

Tabela 08 – Característica empreendedora Iniciativa

<b>INICIATIVA</b>		
<b>CLASSIFICAÇÃO</b>	<b>QUANTIDADE</b>	<b>%</b>
Baixa	1	2
Média	43	69
Satisfatória	18	29
<b>TOTAL</b>	<b>62</b>	<b>100</b>

Fonte: dados da pesquisa (2017)

Os resultados da Tabela 9 demonstram que, assim como as anteriores citadas, a característica empreendedora da persistência está presente nos alunos em potencialidade média. 56% dos alunos contribuíram para essa classificação, enquanto 40% possuem essa característica em potencialidade satisfatória e 4% em potencialidade baixa. Essa característica também precisa ser trabalhada para alcançar o resultado satisfatório para os alunos, pois o empreendedor deve desenvolver a habilidade pessoal de enfrentar obstáculos para alcançar o sucesso desejado, não desisti é primordial, reavaliar e mudar os planos para alcançar os objetivos sim, mas nunca desisti.

Tabela 9 – Característica empreendedora Persistência

<b>PERSISTÊNCIA</b>		
<b>CLASSIFICAÇÃO</b>	<b>QUANTIDADE</b>	<b>%</b>
Baixa	3	4
Média	38	56
Satisfatória	27	40
<b>TOTAL</b>	<b>62</b>	<b>100</b>

Fonte: dados da pesquisa (2017)

Os resultados representados da Tabela 10 classificam a potencialidade da característica empreendedora Busca de informações como satisfatória para 63% dos alunos, isso significa que ela está presente no perfil empreendedor dos como bem desenvolvida, demonstrando que os mesmos não tomam suas decisões de forma aleatória, eles investigam, analisam as alternativas e buscam orientação antes de

tomar decisões. Na mesma tabela observamos, também, que 34% dos alunos têm essa característica com potencialidade média e 3% como de baixa potencialidade.

Tabela 10 – Característica empreendedora Busca Informações

<b>BUSCA INFORMAÇÕES</b>		
<b>CLASSIFICAÇÃO</b>	<b>QUANTIDADE</b>	<b>%</b>
Baixa	2	3
Média	21	34
Satisfatória	39	63
<b>TOTAL</b>	<b>62</b>	<b>100</b>

Fonte: dados da pesquisa (2017)

A tabela 11 demonstra os resultados obtidos para a característica empreendedora Exige qualidade. 56% dos alunos classificaram essa característica como sendo de potencialidade satisfatória e 44% como sendo de potencialidade média. Entende-se pelos resultados que essa característica é de potencial satisfatório para o perfil empreendedor dos alunos, identificando que os mesmo estão inclinados a fazer sempre o melhor.

Tabela 11 – Característica empreendedora Exige qualidade

<b>EXIGE QUALIDADE</b>		
<b>CLASSIFICAÇÃO</b>	<b>QUANTIDADE</b>	<b>%</b>
Média	27	44
Satisfatória	35	56
<b>TOTAL</b>	<b>62</b>	<b>100</b>

Fonte: dados da pesquisa (2017)

A tabela 12 demonstra os resultados obtidos para a característica empreendedora Orientado para a eficiência. 58% dos alunos têm essa característica classificada como potencialidade satisfatória, enquanto 37% a têm em potencialidade média e 5% em potencialidade baixa. A característica de acordo com os resultados possui um resultado satisfatório para o perfil empreendedor dos alunos. Essa é uma característica de suma importância, pois o empreendedor

necessita satisfazer e exceder as expectativas de seus clientes, criando meios de cumprir prazos, buscando sempre melhorar continuamente.

Tabela 12 – Característica empreendedora Orientado para a eficiência

<b>ORIENTADO PARA A EFICIÊNCIA</b>		
<b>CLASSIFICAÇÃO</b>	<b>QUANTIDADE</b>	<b>%</b>
Baixa	3	5
Média	23	37
Satisfatória	36	58
<b>TOTAL</b>	<b>62</b>	<b>100</b>

Fonte: dados da pesquisa (2017)

A tabela 13 nos traz os resultados para a característica empreendedora Comprometimento. 72% dos alunos pontuaram essa característica como sendo de potencialidade satisfatória, demonstrando que os alunos em fase de conclusão a maioria são comprometidos. Esse resultado foi constatado anteriormente, quando foi observado a faixa etária dos alunos que estão em conclusão de curso, a maioria está na faixa etária de até 20 anos, confirmando que eles desde cedo são comprometidos com seu futuro, preocupados em terminar a graduação no “tempo certo”, eles têm consciência que são responsáveis pelo sucesso ou fracasso do futuro deles. Pode ser observado, também, que 26% pontuam essa característica como de potencialidade média e 2% como de potencialidade baixa.

Tabela 13 – Característica empreendedora Comprometimento

<b>COMPROMETIMENTO</b>		
<b>CLASSIFICAÇÃO</b>	<b>QUANTIDADE</b>	<b>%</b>
Baixa	1	2
Média	16	26
Satisfatória	45	72
<b>TOTAL</b>	<b>62</b>	<b>100</b>

Fonte: dados da pesquisa (2017)

A tabela 14 nos traz os resultados para a característica empreendedora Estabelece metas. 65% dos alunos pontuaram essa característica como sendo de potencialidade satisfatória, demonstrando que os alunos em fase de conclusão a maioria são voltados a estabelecer metas, demonstrando que sabem onde querem chegar, têm clara visão a longo prazo, têm objetivos mensuráveis a serem alcançados. Mesmo com esse resultado 35% dos alunos pontuaram essa característica como sendo de potencialidade média, indicando que apesar de apresentar um resultado satisfatório ela ainda precisa ser trabalhada e desenvolvida nesses alunos.

Tabela 14 – Característica empreendedora Estabelece metas

<b>ESTABELECE METAS</b>		
<b>CLASSIFICAÇÃO</b>	<b>QUANTIDADE</b>	<b>%</b>
Média	22	35
Satisfatória	40	72
<b>TOTAL</b>	<b>62</b>	<b>100</b>

Fonte: dados da pesquisa (2017)

A tabela 15 representa os resultados para a característica empreendedora Planejamento. 64% dos alunos pontuaram essa característica como sendo de potencialidade satisfatória, indicando que esses têm essa característica bem desenvolvida e trabalhada, são organizados em suas tarefas e as cumpre de forma objetiva, têm prazos definidos para o alcance dos resultados e enfrentam os desafios agindo por etapa. Observa-se, também que 34% dos alunos pontuaram essa característica como de potencialidade média e 2% como sendo de potencialidade baixa, alertando que apesar do resultado positivo e satisfatório, por parte da maioria, essa característica ainda precisa ser trabalhada, pois a mesma é alvo de estudo dentro do curso de administração como uma das funções principais do administrador, assim como a organização, a direção e o controle. Ela é essência para que o empreendedor alcance seus objetivos com eficiência.

Tabela 15 – Característica empreendedora Planejamento

<b>PLANEJAMENTO</b>		
<b>CLASSIFICAÇÃO</b>	<b>QUANTIDADE</b>	<b>%</b>
Baixa	1	2
Média	21	34
Satisfatória	40	64
<b>Total</b>	<b>62</b>	<b>100</b>

Fonte: dados da pesquisa (2017)

A tabela 16 representa os resultados para a característica empreendedora Disposição para assumir riscos. 63% dos alunos pontuaram essa característica como sendo de potencialidade média, indicando que essa característica precisa ser desenvolvida e trabalhada nos mesmos. Somente 35% pontuaram essa característica como sendo de potencialidade satisfatória e 2% como de baixa potencialidade. O empreendedor com essa característica em seu perfil é disposto a assumir desafios e responde a eles, ele avalia as suas alternativas para a tomada de decisões, busca amenizar as possibilidades de erro e aceita desafios moderados, com chance de obter sucesso. Essa é uma característica diferencial para o empreendedor, o mercado atual, com constantes crises, exige profissionais com esse perfil.

Tabela 16 – Característica empreendedora Disposição para assumir riscos

<b>DISPOSIÇÃO PARA ASSUMIR RISCOS</b>		
<b>CLASSIFICAÇÃO</b>	<b>QUANTIDADE</b>	<b>%</b>
Baixa	1	2
Média	39	63
Satisfatória	22	35
<b>TOTAL</b>	<b>62</b>	<b>100</b>

Fonte: dados da pesquisa (2017)

A tabela 17 representa os resultados para a característica empreendedora autoconfiança. 60% dos alunos pontuaram essa característica como sendo de

potencialidade média, indicando que essa característica, assim como a de disposição para assumir riscos, precisa ser desenvolvida e trabalhada nos mesmos. Somente 39% pontuaram essa característica como sendo de potencialidade satisfatória e 1% como potencialidade baixa. Autoconfiança é necessário para manter a confiança no sucesso e desenvolver a autonomia para agir. O empreendedor precisa ter essa característica bem desenvolvida, pois o mesmo deve transmitir confiança diante das situações, confiar em suas opiniões, decisões e em sua própria capacidade, ser determinado e manter-se otimista mesmo diante da oposição.

Tabela 17 – Característica empreendedora Autoconfiança

<b>AUTOCONFIANÇA</b>		
<b>CLASSIFICAÇÃO</b>	<b>QUANTIDADE</b>	<b>%</b>
Baixa	1	1
Média	37	60
Satisfatória	24	39
<b>Total</b>	<b>62</b>	<b>100</b>

Fonte: dados da pesquisa (2017)

O empreendedor é um estrategista, é mestre nessa área, ele precisa em seu cotidiano traçar estratégias para alcançar seus objetivos, com foco no seu sucesso pessoal e dos seus negócios, é necessário que a característica empreendedora de montar estratégias esteja bem desenvolvida em seu perfil. A tabela 18 representa os resultados para essa característica. Verificou-se que essa é uma característica classificada como sendo de média potencialidade para 58% dos alunos, somente 39% pontuaram a mesma como sendo de potencialidade satisfatória e 3% como sendo de baixa potencialidade. Demonstrando desta forma que é uma habilidade que precisa ser desenvolvida e trabalhada para obter o resultado satisfatório. Assim como o planejamento, a estratégia é uma área bem significativa no curso de Administração, ambas as características têm uma disciplina voltada só para o estudo das áreas, o resultado questiona, nesse contexto, a efetividade das mesmas.

Tabela 18 – Característica empreendedora Monta estratégias

<b>MONTA ESTRATÉGIAS</b>		
<b>CLASSIFICAÇÃO</b>	<b>QUANTIDADE</b>	<b>%</b>
Baixa	2	3
Média	36	58
Satisfatória	24	39
<b>Total</b>	<b>62</b>	<b>100</b>

Fonte: dados da pesquisa (2017)

Desenvolver a capacidade de solucionar é essencial para o empreendedor, é um fator determinante de sucesso na carreira profissional, é uma habilidade desenvolvida com a prática. A tabela 19 demonstra que 60% dos alunos pontuaram essa característica como sendo de potencialidade satisfatória e 40% como sendo de potencialidade média. O resultado obtido classifica a característica como componente do perfil empreendedor dos alunos como sendo de potencialidade satisfatória, constatando que a maioria dos alunos tem o hábito de resolver problemas e se saem bem diante deles.

Tabela 19 – Característica empreendedora Resolução de problemas

<b>RESOLUÇÃO DE PROBLEMAS</b>		
<b>CLASSIFICAÇÃO</b>	<b>QUANTIDADE</b>	<b>%</b>
Média	25	40
Satisfatória	37	60
<b>Total</b>	<b>62</b>	<b>100</b>

Fonte: dados da pesquisa (2017)

Após análise dos dados de todas as características foi possível traçar um mapa do perfil das características do comportamento empreendedor. O quadrado pintado na tabela abaixo representa o valor da média de cada uma delas. Por meio do mapa é possível analisar as características mais presentes no perfil

empreendedor dos alunos e onde se encaixa (Perfil inexistente – PI, Perfil baixo – PB, Perfil médio – PM e Perfil satisfatório – PS).

Quadro 8 – Mapa de Perfil das características empreendedoras

ITENS LEVANTADOS NO PERFIL	PI					PB					PM					PS				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Sabe aproveitar as oportunidades																				
Tem iniciativa																				
Persistência																				
Busca informações																				
Exige qualidade																				
Orientado para a eficiência																				
Comprometimento																				
Estabelece metas																				
Planejamento																				
Disposição para assumir riscos																				
Autoconfiança																				
Monta estratégia																				
Resolução de problemas																				

Fonte: Elaborado pela autora

Os resultados obtidos no potencial das características empreendedoras, influenciarão diretamente no resultado do perfil empreendedor dos alunos do curso de Administração da UEMA.

Os dados coletados na pesquisa permitiu uma análise estatística entre gênero e as características do comportamento empreendedor dos alunos. O resultado do tratamento dos dados apresenta-se no quadro 9. O resultado do Teste t para amostras independentes demonstrou que o gênero (homens e mulheres) não apresentam diferença significativa a nenhuma das características empreendedoras.

Quadro 9 – Análise do gênero x perfil empreendedor

Características Empreendedoras	Gênero	Quant. de respondentes	Média	Desvio Padrão	Valor t	Valor Sig (p)																																																																																																																																	
Sabe aproveitar as oportunidades	Masculino	32	3,25	0,568	-1,726	0,090																																																																																																																																	
	Feminino	30	3,50	0,572			Tem iniciativa	Masculino	32	3,25	0,508	-0,403	0,688	Feminino	30	3,30	0,466	Persistência	Masculino	32	3,41	0,499	0,265	0,792	Feminino	30	3,37	0,669	Busca informações	Masculino	32	3,56	0,564	-0,497	0,621	Feminino	30	3,63	0,556	Exige qualidade	Masculino	32	3,47	0,507	-1,577	0,120	Feminino	30	3,67	0,479	Orientado para a eficiência	Masculino	32	3,47	0,621	-0,869	0,388	Feminino	30	3,60	0,563	Comprometimento	Masculino	32	3,63	0,554	-1,411	0,164	Feminino	30	3,80	0,407	Estabelece metas	Masculino	32	3,63	0,492	-0,337	0,737	Feminino	30	3,67	0,479	Planejamento	Masculino	32	3,56	0,564	-1,042	0,302	Feminino	30	3,70	0,466	Disposição para assumir riscos	Masculino	32	3,28	0,457	-0,914	0,364	Feminino	30	3,40	0,563	Autoconfiança	Masculino	32	3,28	0,457	-1,416	0,162	Feminino	30	3,47	0,571	Monta estratégia	Masculino	32	3,31	0,592	-0,627	0,533	Feminino	30	3,40	0,498	Resolução de problemas	Masculino	32	3,56	0,504	-0,560	0,577	Feminino
Tem iniciativa	Masculino	32	3,25	0,508	-0,403	0,688																																																																																																																																	
	Feminino	30	3,30	0,466			Persistência	Masculino	32	3,41	0,499	0,265	0,792	Feminino	30	3,37	0,669	Busca informações	Masculino	32	3,56	0,564	-0,497	0,621	Feminino	30	3,63	0,556	Exige qualidade	Masculino	32	3,47	0,507	-1,577	0,120	Feminino	30	3,67	0,479	Orientado para a eficiência	Masculino	32	3,47	0,621	-0,869	0,388	Feminino	30	3,60	0,563	Comprometimento	Masculino	32	3,63	0,554	-1,411	0,164	Feminino	30	3,80	0,407	Estabelece metas	Masculino	32	3,63	0,492	-0,337	0,737	Feminino	30	3,67	0,479	Planejamento	Masculino	32	3,56	0,564	-1,042	0,302	Feminino	30	3,70	0,466	Disposição para assumir riscos	Masculino	32	3,28	0,457	-0,914	0,364	Feminino	30	3,40	0,563	Autoconfiança	Masculino	32	3,28	0,457	-1,416	0,162	Feminino	30	3,47	0,571	Monta estratégia	Masculino	32	3,31	0,592	-0,627	0,533	Feminino	30	3,40	0,498	Resolução de problemas	Masculino	32	3,56	0,504	-0,560	0,577	Feminino	30	3,63	0,490								
Persistência	Masculino	32	3,41	0,499	0,265	0,792																																																																																																																																	
	Feminino	30	3,37	0,669			Busca informações	Masculino	32	3,56	0,564	-0,497	0,621	Feminino	30	3,63	0,556	Exige qualidade	Masculino	32	3,47	0,507	-1,577	0,120	Feminino	30	3,67	0,479	Orientado para a eficiência	Masculino	32	3,47	0,621	-0,869	0,388	Feminino	30	3,60	0,563	Comprometimento	Masculino	32	3,63	0,554	-1,411	0,164	Feminino	30	3,80	0,407	Estabelece metas	Masculino	32	3,63	0,492	-0,337	0,737	Feminino	30	3,67	0,479	Planejamento	Masculino	32	3,56	0,564	-1,042	0,302	Feminino	30	3,70	0,466	Disposição para assumir riscos	Masculino	32	3,28	0,457	-0,914	0,364	Feminino	30	3,40	0,563	Autoconfiança	Masculino	32	3,28	0,457	-1,416	0,162	Feminino	30	3,47	0,571	Monta estratégia	Masculino	32	3,31	0,592	-0,627	0,533	Feminino	30	3,40	0,498	Resolução de problemas	Masculino	32	3,56	0,504	-0,560	0,577	Feminino	30	3,63	0,490																			
Busca informações	Masculino	32	3,56	0,564	-0,497	0,621																																																																																																																																	
	Feminino	30	3,63	0,556			Exige qualidade	Masculino	32	3,47	0,507	-1,577	0,120	Feminino	30	3,67	0,479	Orientado para a eficiência	Masculino	32	3,47	0,621	-0,869	0,388	Feminino	30	3,60	0,563	Comprometimento	Masculino	32	3,63	0,554	-1,411	0,164	Feminino	30	3,80	0,407	Estabelece metas	Masculino	32	3,63	0,492	-0,337	0,737	Feminino	30	3,67	0,479	Planejamento	Masculino	32	3,56	0,564	-1,042	0,302	Feminino	30	3,70	0,466	Disposição para assumir riscos	Masculino	32	3,28	0,457	-0,914	0,364	Feminino	30	3,40	0,563	Autoconfiança	Masculino	32	3,28	0,457	-1,416	0,162	Feminino	30	3,47	0,571	Monta estratégia	Masculino	32	3,31	0,592	-0,627	0,533	Feminino	30	3,40	0,498	Resolução de problemas	Masculino	32	3,56	0,504	-0,560	0,577	Feminino	30	3,63	0,490																														
Exige qualidade	Masculino	32	3,47	0,507	-1,577	0,120																																																																																																																																	
	Feminino	30	3,67	0,479			Orientado para a eficiência	Masculino	32	3,47	0,621	-0,869	0,388	Feminino	30	3,60	0,563	Comprometimento	Masculino	32	3,63	0,554	-1,411	0,164	Feminino	30	3,80	0,407	Estabelece metas	Masculino	32	3,63	0,492	-0,337	0,737	Feminino	30	3,67	0,479	Planejamento	Masculino	32	3,56	0,564	-1,042	0,302	Feminino	30	3,70	0,466	Disposição para assumir riscos	Masculino	32	3,28	0,457	-0,914	0,364	Feminino	30	3,40	0,563	Autoconfiança	Masculino	32	3,28	0,457	-1,416	0,162	Feminino	30	3,47	0,571	Monta estratégia	Masculino	32	3,31	0,592	-0,627	0,533	Feminino	30	3,40	0,498	Resolução de problemas	Masculino	32	3,56	0,504	-0,560	0,577	Feminino	30	3,63	0,490																																									
Orientado para a eficiência	Masculino	32	3,47	0,621	-0,869	0,388																																																																																																																																	
	Feminino	30	3,60	0,563			Comprometimento	Masculino	32	3,63	0,554	-1,411	0,164	Feminino	30	3,80	0,407	Estabelece metas	Masculino	32	3,63	0,492	-0,337	0,737	Feminino	30	3,67	0,479	Planejamento	Masculino	32	3,56	0,564	-1,042	0,302	Feminino	30	3,70	0,466	Disposição para assumir riscos	Masculino	32	3,28	0,457	-0,914	0,364	Feminino	30	3,40	0,563	Autoconfiança	Masculino	32	3,28	0,457	-1,416	0,162	Feminino	30	3,47	0,571	Monta estratégia	Masculino	32	3,31	0,592	-0,627	0,533	Feminino	30	3,40	0,498	Resolução de problemas	Masculino	32	3,56	0,504	-0,560	0,577	Feminino	30	3,63	0,490																																																				
Comprometimento	Masculino	32	3,63	0,554	-1,411	0,164																																																																																																																																	
	Feminino	30	3,80	0,407			Estabelece metas	Masculino	32	3,63	0,492	-0,337	0,737	Feminino	30	3,67	0,479	Planejamento	Masculino	32	3,56	0,564	-1,042	0,302	Feminino	30	3,70	0,466	Disposição para assumir riscos	Masculino	32	3,28	0,457	-0,914	0,364	Feminino	30	3,40	0,563	Autoconfiança	Masculino	32	3,28	0,457	-1,416	0,162	Feminino	30	3,47	0,571	Monta estratégia	Masculino	32	3,31	0,592	-0,627	0,533	Feminino	30	3,40	0,498	Resolução de problemas	Masculino	32	3,56	0,504	-0,560	0,577	Feminino	30	3,63	0,490																																																															
Estabelece metas	Masculino	32	3,63	0,492	-0,337	0,737																																																																																																																																	
	Feminino	30	3,67	0,479			Planejamento	Masculino	32	3,56	0,564	-1,042	0,302	Feminino	30	3,70	0,466	Disposição para assumir riscos	Masculino	32	3,28	0,457	-0,914	0,364	Feminino	30	3,40	0,563	Autoconfiança	Masculino	32	3,28	0,457	-1,416	0,162	Feminino	30	3,47	0,571	Monta estratégia	Masculino	32	3,31	0,592	-0,627	0,533	Feminino	30	3,40	0,498	Resolução de problemas	Masculino	32	3,56	0,504	-0,560	0,577	Feminino	30	3,63	0,490																																																																										
Planejamento	Masculino	32	3,56	0,564	-1,042	0,302																																																																																																																																	
	Feminino	30	3,70	0,466			Disposição para assumir riscos	Masculino	32	3,28	0,457	-0,914	0,364	Feminino	30	3,40	0,563	Autoconfiança	Masculino	32	3,28	0,457	-1,416	0,162	Feminino	30	3,47	0,571	Monta estratégia	Masculino	32	3,31	0,592	-0,627	0,533	Feminino	30	3,40	0,498	Resolução de problemas	Masculino	32	3,56	0,504	-0,560	0,577	Feminino	30	3,63	0,490																																																																																					
Disposição para assumir riscos	Masculino	32	3,28	0,457	-0,914	0,364																																																																																																																																	
	Feminino	30	3,40	0,563			Autoconfiança	Masculino	32	3,28	0,457	-1,416	0,162	Feminino	30	3,47	0,571	Monta estratégia	Masculino	32	3,31	0,592	-0,627	0,533	Feminino	30	3,40	0,498	Resolução de problemas	Masculino	32	3,56	0,504	-0,560	0,577	Feminino	30	3,63	0,490																																																																																																
Autoconfiança	Masculino	32	3,28	0,457	-1,416	0,162																																																																																																																																	
	Feminino	30	3,47	0,571			Monta estratégia	Masculino	32	3,31	0,592	-0,627	0,533	Feminino	30	3,40	0,498	Resolução de problemas	Masculino	32	3,56	0,504	-0,560	0,577	Feminino	30	3,63	0,490																																																																																																											
Monta estratégia	Masculino	32	3,31	0,592	-0,627	0,533																																																																																																																																	
	Feminino	30	3,40	0,498			Resolução de problemas	Masculino	32	3,56	0,504	-0,560	0,577	Feminino	30	3,63	0,490																																																																																																																						
Resolução de problemas	Masculino	32	3,56	0,504	-0,560	0,577																																																																																																																																	
	Feminino	30	3,63	0,490																																																																																																																																			

Fonte: Dados da pesquisa (2017)

#### 4.4 Perfil empreendedor dos alunos

O perfil empreendedor dos alunos do curso de Administração da UEMA foi traçado com base no somatório total das características descritas quadro 04. Os

resultados foram cruzados e classificados de acordo com a tabela 1, assim como apresentados nos gráficos abaixo.

A tabela 20 representa o perfil empreendedor da amostra. Como pode ser observado 69% dos alunos foram apontados como com um perfil empreendedor satisfatório e 31% com o perfil empreendedor médio. Esse resultado demonstra que apesar do déficit na potencialidade de algumas características do perfil empreendedor os alunos, mesmo assim, possuem um perfil que se enquadra no exigido pelo mercado. Mas não podemos deixar de lado as características que precisam ser desenvolvidas e trabalhadas para melhorar o perfil empreendedor dos mesmos.

Tabela 20 – Perfil empreendedor dos alunos

<b>PERFIL EMPREENDEDOR</b>		
<b>CLASSIFICAÇÃO</b>	<b>QUANTIDADE</b>	<b>%</b>
Perfil Empreendedor Médio	19	31
Perfil Empreendedor satisfatório	43	69
<b>TOTAL</b>	<b>62</b>	<b>100</b>

Fonte: dados da pesquisa (2017)

Os resultados da pesquisa possibilitou uma análise mais detalhada do perfil empreendedor quanto aos critérios gênero, período em que estudam, renda, fonte de renda, estado civil, idade e turno que estudam.

a) Gênero x perfil empreendedor

O resultado do Teste t para amostras independentes demonstrou que não existe diferença significativa entre homens e mulheres no que tange o perfil empreendedor ( $M = 3,59$  vs.  $3,80$ ),  $t(62) = -1,777$ ;  $p = 0,081$ .

b) Período x perfil empreendedor

O resultado do Teste t para amostras independentes demonstrou que não existe diferença significativa entre os alunos que estão no 8º período e no 10º

período em relação ao perfil empreendedor ( $M = 3,74$  vs.  $3,56$ ),  $t(62) = 1,141$ ;  $p = 0,261$ .

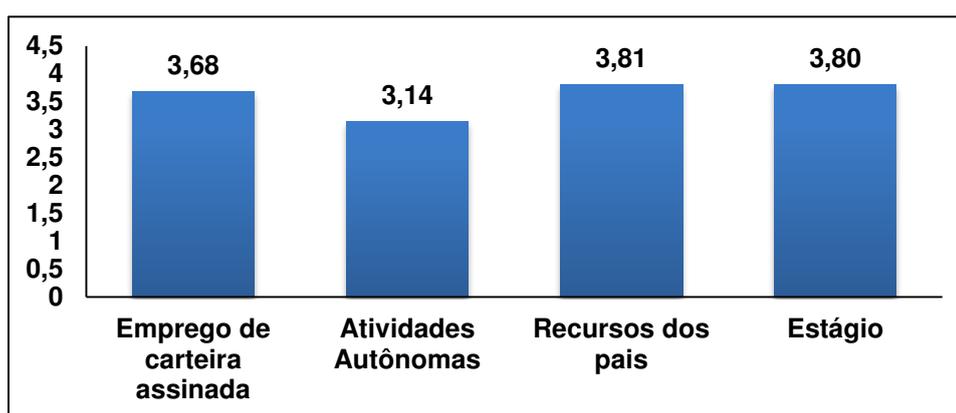
c) Renda X perfil empreendedor

O resultado do teste *One-way* ANOVA demonstrou que a renda não traz diferenças significativas em relação ao perfil empreendedor dos respondentes ( $F(1,62) = 0,388$ ;  $p = 0,680$ ).

d) Fonte de renda X perfil empreendedor

O resultado do teste *One-way* ANOVA demonstrou que existe diferença significativa entre a fonte de renda e o perfil empreendedor dos respondentes ( $F(1,62) = 4,700$ ;  $p = 0,005$ ). Os respondentes que tem como fonte de renda atividades autônomas possuem estatisticamente um perfil menos empreendedor do que os que demais que disseram ter como fonte de renda emprego de carteira assinada, recursos dos pais e estágio.

Gráfico 01 – Média dos respondentes em relação a fonte de renda x perfil empreendedor



Fonte: dados da pesquisa (2017)

e) Estado civil X perfil empreendedor

O resultado do teste *One-way ANOVA* demonstrou que o estado civil não traz diferenças significativas em relação ao perfil empreendedor dos respondentes ( $F(1,62) = 2,943$ ;  $p = 0,061$ ).

f) Idade X perfil empreendedor

O resultado do teste *One-way ANOVA* demonstrou que a idade não traz diferenças significativas em relação ao perfil empreendedor dos respondentes ( $F(1,62) = 3,511$ ;  $p = 0,021$ ).

g) Turno X perfil empreendedor

O resultado do Teste *t* para amostras independentes demonstrou que não existe diferença significativa entre os alunos que estudam no turno vespertino e dos alunos que estudam no turno noturno em relação ao perfil empreendedor ( $M = 3,71$  vs.  $3,68$ ),  $t(62) = 0,228$ ;  $p = 0,820$ .

#### **4.5 Participação da UEMA na formação do perfil empreendedor dos alunos**

A ENDEAVOR, em sua pesquisa de 2016, sobre o Ensino do Empreendedorismo nas Universidades Brasileiras, constatou que as universidades não possuem uma estrutura que apoia a jornada completa do empreendedor, estão desconectadas com o mercado e a atuação da universidade não estimula a inovação e o sonho grande nos alunos, fazendo com que os empreendedores universitários não sonhem grande, não tenham ideia de inovação e o que ter o negócio próprio não seja uma prioridade em suas vidas.

O desenvolvimento de atividades práticas gera experiências empreendedoras para os alunos e é esse fator que estimula nos universitários o desejo de empreender. Alinhar teoria à prática é um fator de extrema importância na formação do perfil empreendedor e a universidade exerce um papel fundamental nesse aspecto. Devendo, então, preocupar-se em capacitar e preparar, por meio da vivência de negócios e práticas empreendedoras, os seus alunos futuros empreendedores.

A análise da participação na UEMA na formação do perfil empreendedor dos alunos foi feita em cima de quatro perguntas:

**1) Participação em atividades educacionais de formação em Empreendedorismo (por exemplo: aulas teóricas, elaboração de planos de negócios, visitas a empresas, jogos de empresas, palestra com empreendedores, incubadoras) promovida por sua Instituição.**

Os resultados da tabela 21 para esta pergunta são satisfatórios, pois 73% dos alunos que responderam o que participam de atividades educacionais de formação voltadas para o empreendedorismo, apenas 27% responderam Não para esse questionamento, mostrando que os alunos do curso Administração na UEMA estão interessados e preocupados em alargar seus conhecimentos e romper as barreiras das salas de aulas e se envolver em atividades práticas. A prática é um fator essencial, vivenciar o que se aprende na sala de aula, faz parte do desenvolvimento dos alunos e favorece para que o mesmo desenvolvam suas habilidades empreendedoras.

Tabela 21 – Participação dos alunos em atividades de formação em empreendedorismo promovidas pela instituição

<b>PARTICIPAÇÃO DOS ALUNOS EM ATIVIDADES PROMOVIDAS PELA INSTITUIÇÃO</b>		
	<b>QUANTIDADE</b>	<b>%</b>
Sim	45	73
Não	17	27
<b>TOTAL</b>	<b>62</b>	<b>100</b>

Fonte: dados da pesquisa (2017)

**02) Como você classificaria a atividade educacional de formação em Empreendedorismo de que você participou em sua Instituição?**

A tabela 22 demonstra os resultados para este questionamento. Dos 45 alunos que responderam participar de atividades voltadas para o empreendedorismo, 34% as classificaram como Disciplinas somente com áreas teóricas, 50% as pontuaram como sendo Disciplinas com aulas teóricas e práticas, 8% como curso de extensão com atividades práticas e 8% identificaram outras

atividades, como palestras, minicursos, oficinas e Empresa Júnior de Administração e Desafio SEBRAE. Mesmo sendo maior o número de alunos envolvidos em atividades práticas, ainda se destacam nesse contexto os alunos que participam somente de aulas teóricas.

Tabela 22 – Participação dos alunos em atividades de formação em empreendedorismo na Instituição

<b>PARTICIPAÇÃO DOS ALUNOS EM ATIVIDADES NA INSTITUIÇÃO</b>		
<b>ATIVIDADES</b>	<b>QUANT.</b>	<b>%</b>
Disciplina somente com aulas teóricas	16	34
Disciplina com aulas teóricas e atividades práticas	24	50
Cursos de extensão com atividades práticas	4	8
Outras	4	8
<b>TOTAL</b>	<b>62</b>	<b>100</b>

Fonte: dados da pesquisa (2017)

### **03) Participação em atividades práticas de empreendedorismo.**

A tabela 23 traz os resultados para esse questionamento, demonstrando quais as atividades práticas voltadas para o empreendedorismo que eles já participaram. Para essa pergunta 43% responderam que participaram de Elaboração de planos de negócios, 8% de criação de empresa e 28% não participou de nenhuma atividade.

As atividades práticas desenvolvem o comportamento empreendedor, então é de suma importância para o aluno de administração, a teoria aliada à prática. Pode-se observar que a maioria dos alunos participou de elaboração de plano de negócio, ferramenta essencial para estimular o aluno a investigar, despertar curiosidades e desenvolver a aprendizagem. Segundo o Sebrae, não há melhor instrumento para medir o perfil do empreendedor, pois ao desenvolver essa atividade o mesmo descobrirá a melhor maneira de atuar no mercado.

Tabela 23 – Participação dos alunos em atividades práticas de empreendedorismo

<b>PARTICIPAÇÃO EM ATIVIDADES PRÁTICAS</b>		
<b>ATIVIDADES</b>	<b>QUANT.</b>	<b>%</b>
Elaboração de planos de negócios	27	43
Criação de produto	5	8
Incubadoras	2	3
Criação de empresa	7	11
Jogos de empresas e simulados	2	3
Outras atividades	2	3
Nenhuma	17	28
<b>TOTAL</b>	<b>62</b>	<b>100</b>

Fonte: dados da pesquisa (2017)

#### **04) Vejo o Empreendedorismo (a criação de uma empresa) como alternativa para eu não ficar desempregado?**

Essa pergunta tem o foco de saber o que os alunos pensam acerca do empreendedorismo e como se encaixa nesse contexto como empreendedor. 85% responderam Sim para esse questionamento e 15% Não. O resultado é claro para essa pergunta, para a maioria dos empreendedores é uma alternativa ao desemprego.

Esse resultado demonstra o reflexo da conjuntura atual, o desemprego. Os alunos veem o empreendedorismo como oportunidade de mudança e crescimento. Aliar o desemprego e o empreendedorismo é uma oportunidade de abrir seu próprio negócio e ser um empreendedor de sucesso.

Tabela 24 – Empreendedorismo como alternativa para não ficar Desempregado

<b>EMPREENDEDORISMO COMO ALTERNATIVA PARA O DESEMPREGO</b>		
	<b>QUANTIDADE</b>	<b>%</b>
Sim		85
Não		15
<b>TOTAL</b>	<b>62</b>	<b>100</b>

Fonte: dados da pesquisa (2017)

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo teve como principal objetivo identificar a perspectiva empreendedora dos alunos do curso de Administração da UEMA. Sendo os objetivos específicos: discriminar as características empreendedoras dos alunos; especificar o nível empreendedor em que o aluno se encaixa e verificar a participação do curso de Administração na aprendizagem do empreendedorismo em termos teóricos e práticos.

Os objetivos foram alcançados com êxito. Foi possível identificar, por meio dos resultados encontrados, as características empreendedoras que mais se destacaram nos alunos, apresentaram potencial satisfatório, e as que precisam ser trabalhadas e desenvolvidas, apresentaram potencial médio, para melhorar o perfil empreendedor dos mesmos.

As características Persistência, Busca de informações, Exige qualidade, Planejamento, Comprometimento, Eficiência e Estabelece metas, foram apontadas como sendo as que mais influenciam no comportamento empreendedor dos alunos. As características Sabe aproveitar as oportunidades, Tem iniciativa, Disposição para assumir riscos, Autoconfiança e Resolução de problemas, foram identificadas como em desenvolvimento, pois apresentaram potencialidade média, então são habilidades que precisam ser trabalhadas e desenvolvidas nos alunos.

Os resultados apontaram que os alunos estão enquadrados como possuidores de um Perfil empreendedor Satisfatório, demonstrando que, apesar, dos mesmos terem características e habilidades a serem desenvolvidas, ainda se encaixam no perfil exigido pelo mercado.

É comum entre os alunos a discussão acerca da influência que a idade, gênero, período e até mesmo o turno que estudam tem na formação do perfil empreendedor. Com a análise dos dados foi possível concluir que, no curso de Administração da UEMA, não existe diferença para esses critérios, tanto no que se refere às características do comportamento empreendedor quanto ao perfil empreendedor.

Quanto à participação da UEMA, como entidade que oferece o curso de Administração, responsável por instrumentalizar os alunos com disciplinas teóricas e o desenvolvimento de atividades práticas, observou-se que o curso desenvolve atividades voltadas para o empreendedorismo e que os mesmos são interessados

em se envolver e participar de atividades com práticas empreendedoras, mas mesmo assim, ainda existe um número significativo de alunos que não tem isso no seu cotidiano, cabe à universidade desenvolver programas e atividades que despertem nos mesmos essa curiosidade.

Algumas dificuldades e limitações foram encontradas durante o desenvolvimento da pesquisa e que de certa maneira influenciaram para no resultado. A amostra foi considerada pequena em relação à quantidade de alunos que são matriculados nos dois últimos períodos nos dois turnos. Muitos alunos devolveram os questionários sem respostas ou com duas respostas e os mesmos foram desconsiderados. Nem todos os alunos estão com as disciplinas “certinhas”, a maioria faz disciplinas em períodos distintos e encontrar os alunos que eram o alvo da pesquisa foi demorado. Mas apesar das limitações o alvo foi alcançado e pôde-se realizar o estudo.

Diante dos resultados obtidos, podemos concluir que a pesquisa apresentou um resultado positivo em relação à pergunta que a norteia, identificando os alunos do curso de Administração da UEMA com uma perspectiva empreendedora satisfatória. Porém esse resultado precisa ser melhorado, há alguns pontos que precisam ser ajustados, algumas sugestões de melhorias são necessárias:

- a) Realizar estudos voltados para área do Empreendedorismo: é conveniente ao curso de Administração realizar pesquisas em relação ao tema, ou até mesmo refazer esse estudo em outras ocasiões, para mensurar melhor a eficácia da metodologia de ensino do empreendedorismo utilizada pela Instituição de Ensino;
- b) Ter um Programa de Mentoria: direcionado para desenvolver as características empreendedoras nos seus alunos, conhecer o dia a dia deles e suas vivências empreendedoras, onde alguém que é mais experiente aconselha e compartilha experiências. Responsável por proporcionar a interação entre o aluno e a realidade empresarial, desenvolver jogos, desafios e trocas de experiências. Através do programa o aluno tem a oportunidade de conhecer o dia a dia de empresas e empresários e ver o empreendedorismo como opção de carreira;

c) Promover iniciativas extracurriculares: O envolvimento dos alunos em organização de eventos, pesquisas e, até mesmo a interação com outros cursos, são essenciais para desenvolver suas competências. É necessário que a universidade crie um ambiente propício ao empreendedorismo, que a infraestrutura proporcione a realização de atividades empreendedoras como feiras de empreendedorismo, rodas de conversa com empreendedores, competições de ideia de negócio e planos de negócio, e que os professores estejam envolvidos com o empreendedorismo e o comportamento empreendedor.

Em vista dos resultados apresentados acredita-se que o estudo poderá contribuir positivamente para o curso de Administração da UEMA, ou outras instituições, de modo que possam atingir os objetivos que lhes são propostos.

Propõe-se em estudos futuros, um foco mais específico nas práticas empreendedoras desenvolvidas pelo curso, destacando seus aspectos positivos ou negativos. E que, este ora apresentado, auxilie novos estudos, pesquisadores e interessados na temática em questão.

## FERÊNCIAS

ANDRADE, Maria Margarida de. **Introdução à Metodologia do Trabalho Científico**. 9ª edição, São Paulo, Atlas, 2009.

BERNARDI, Luiz Antônio. **Manual de empreendedorismo e gestão: fundamentos, estratégias e dinâmicas**. São Paulo: Atlas, 2003.

CERVO, Amado Luiz e BERVIAN, Pedro Alcino. **Metodologia científica**. 5 ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2002.

CHER, Rogerio. **Empreendedorismo na veia: um aprendizado constante**. Rio de Janeiro: Elsevier; SEBRAE, 2008.

DIEHL, Astor Antônio; TATIM, Denise Carvalho. **Pesquisa em ciências sociais aplicadas: Métodos e Técnicas**. São Paulo: Prentice Hall, 2004.

DOLABELA CHAGAS, Fernando Celso. **O segredo de Luísa: uma ideia, uma paixão e um plano de negócios – como nasce o empreendedor e se cria uma empresa**. 30ª ed. São Paulo: Editora de Cultura, 2006.

\_\_\_\_\_, Fernando Celso. **Oficina do empreendedor: a metodologia de ensino que ajuda a transformar conhecimento em riqueza**. São Paulo: Cultura Editora, 1999.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: Transformando ideias em negócios**. 3ª ed. Rio de Janeiro, Elsevier, 2008.

DRUCKER, Peter. F. **O Gerente Eficaz**. Editora Zahar, São Paulo, 1974.

\_\_\_\_\_, Peter F. **A profissão de administrador**. São Paulo: Pioneira, 1998.

\_\_\_\_\_, Peter F. **Inovação e espírito empreendedor (entrepreneurship): prática e princípios**. São Paulo: Pioneira, 1986.

ENDEAVOR. **Pesquisa Empreendedorismo nas Universidades Brasileiras: A visão do aluno, do professor e da universidade sobre o ensino de empreendedorismo no Brasil**. Disponível em:

<<https://d335luupugsy2.cloudfront.net/cms%2Ffiles%2F6588%2F1476473621Relatorio+Endeavor+digital+%283%29.pdf>>. Acesso em 01/06/2017.

FARIA, Maria Helena Ferreira de; SILVA, Carlos Eduardo Sanches da. **Elementos de educação empreendedora no contexto da Engenharia de Produção: a universidade estimulando novos negócios**. XIII SIMPEP – Bauru, SP, Brasil, 6 a 8 de Novembro de 2006.

FILION, L.J. **Visão e Relações:** Elementos para um metamodelo da atividade empreendedora. Revista de Administração de Empresas – R.A.E. – EAESP/FGV. São Paulo 33(6): 50-51, nov/dez 1993.

\_\_\_\_\_, L.J. **Empreendedorismo: empreendedores e proprietários gerentes de pequenos negócios.** Revista de Administração, São Paulo, v. 34, n. 2, p. 5-28, abr./jun. 1999.

\_\_\_\_\_, F. **Ensino de empreendedorismo na educação Básica como instrumento do desenvolvimento local sustentável.** 3º CIPEAL, 2003.

GUERRA, M.J.; GRAZZIOTIN, Z.J. **Educação empreendedora nas universidades brasileiras.** In: LOPES, R.M. A. (Orga.). Educação empreendedora: conceitos, modelos e práticas. Cap. 4. Rio de Janeiro: Elsevier; São Paulo: Sebrae, 2010.

HENRIQUE, D.C.; CUNHA, S.K. da. **Práticas didático-pedagógicas no ensino de empreendedorismo em cursos de graduação e pós-graduação nacionais e internacionais.** RAM, Rev. Adm. Mackenzie, São Paulo, vol. 9, n. 5, 2008. Disponível em: < [http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1678-69712008000500006&lng=en&nrm=iso&tlng=pt](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1678-69712008000500006&lng=en&nrm=iso&tlng=pt)> Acesso em 01/06/2017.

HISRICH, R. D.; PETERS, M. P. **Empreendedorismo.** 5 ed. Porto Alegre: Bookman, 2004.

LAKATOS, Eva M. & MARCONI, Marina A. **Metodologia do Trabalho Científico.** 7ª edição, São Paulo, Atlas, 2008.

LAVIERI, C. **Educação... Empreendedora?** In: LOPES, R.M. A. (Orga.). Educação empreendedora: conceitos, modelos e práticas. Cap. 1. Rio de Janeiro: Elsevier; São Paulo: SEBRAE, 2010.

MATOS, Antônio Carlos de; SOUSA, Alexandre Araújo de; HARIZ, Melhem Skaf. **Manual do Jovem Empreendedor.** SEBRAE. 2010.

MATTAR, F. N. **Pesquisa de marketing.** 5ª edição. São Paulo: Atlas, 2008.

OLIVEIRA, Fabiana Moraes de. **Empreendedorismo: teoria e prática.** Especialize IPOG Revista On Line, Maio de 2012.

PARDINI, D. J.; PAIM, L. R. C. **Empreendedorismo e interdisciplinaridade:** uma proposta metodológica no ensino de graduação. In: ENCONTRO DE ESTUDOS SOBRE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENAS EMPRESAS, 2001, Londrina. Anais... Londrina: Universidade Estadual de Londrina; Universidade Estadual de Maringá, 2001.

PEDRON, Ademar João. **Metodologia científica:** auxiliar do estudo, da leitura e da pesquisa. 3. ed. Brasília: Do autor, 2001.

ROBERTSON, M. et al. Barriers to start-up and their effect on aspirant entrepreneurs. Education + Training, v. 45, n. 6, p. 308-316, 2003.

RODRIGUES, Sofia. **Manual Técnico do Formando: “Empreendedorismo”**. Coleção: Ferramentas para o Empreendedor. Edição: ANJE - Associação Nacional de Jovens Empresários e EduWeb, 2008.

ROESCH, Sylvia Maria Azevedo. **Projetos de estágio e de pesquisa em administração**: guia para estágios, trabalhos de conclusão, dissertações e estudos de caso. 2 ed. São Paulo, 1999.

SCHUMPETER, Joseph A. **Teoria do desenvolvimento econômico**. Trad. Maria Sílvia Possas. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

SILVA, E. L.; MENEZES, E. M. **Metodologia da pesquisa e elaboração de dissertação**. Florianópolis: UFSC, 2001.

SILVA, Hélio Eduardo da e CAMPOS, Ana Paula dos Santos. **Talento empreendedor local**: uma proposta de aprendizagem para os cursos de administração. Revista ANGRAD, Rio de Janeiro, v.3, n.4, p.31-46, out/dez. 2002.

SOUZA, E. C. L. et al. **Métodos, técnicas e recursos didáticos de ensino de empreendedorismo em IES brasileiras**. Empreendedorismo além do plano de negócio. São Paulo: Editora Atlas, 2005.

VERGARA Sylvia Constant. **Projeto de pesquisa em administração**. - 7.ed. –São Paulo: Atlas, 2006.

APÊNDICE

## **APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO APLICADO COM OS ALUNOS DO CURSO DE ADMINISTRAÇÃO DA UEMA**

Este instrumento integra uma pesquisa de cunho estritamente acadêmico que visa identificar o perfil empreendedor dos alunos do curso de Administração da Universidade Estadual do Maranhão - UEMA. Desde já agradeço a sua participação.

### **1. PERFIL DO RESPONDENTE**

#### **IDADE**

até 20 anos     21 a 25     26 a 30     31 a 35     a cima de 35 anos

#### **QUAL SEU GÊNERO?**

Masculino     Feminino

#### **ESTADO CIVIL**

Solteiro     Casado     Separado/ Divorciado     Viúvo

União estável

#### **RENDA MÉDIA MENSAL**

Até 02 salários mínimos     de 02 até 04 salários mínimos

Superior a 05 salários mínimos.

#### **PRINCIPAL FONTE DE RENDA?**

Emprego com carteira assinada     Atividade Autônoma

Recursos dos Pais     Estágio

#### **TURNO QUE ESTUDA**

Vespertino

Noturno

#### **SEMESTRE QUE ESTÁ MATRICULADO (A)**

7º (vespertino)

8º (vespertino)

9º (noturno)

( ) 10º (noturno)

## TEMPO DE CONCLUSÃO DE CURSO

- ( ) 4 anos      ( ) 4 a 5 anos  
 ( ) 6 anos      ( ) Acima de 6 anos

## 2. PERFIL EMPREENDEDOR

Leia cada afirmação cuidadosamente e decida qual a escala que melhor o descreve. Para isso, escolha um número que melhor descreva o seu comportamento no dia-a-dia, com base nos seguintes critérios:

01 – Nunca	02 – Raramente	03 - Algumas Vezes	04 – Quase sempre	05 – Sempre
------------	----------------	--------------------	-------------------	-------------

1	Gosta de desafios e de novas oportunidades.	
2	Prefiro realizar novas tarefas a realizar as quais já domino.	
3	Fico de olho nas oportunidades para fazer coisas novas.	
4	Tento fazer coisas novas e diferentes das que sempre fiz.	
5	Busco as coisas que precisam ser feitas.	
6	Faço o que é necessário, sem que os outros tenham que me pedir.	
7	Faço as coisas antes mesmo de saber precisamente como elas devem ser feitas	
8	Não espero receber ordens dos outros para, depois agir.	
9	Quando enfrento um problema difícil, dedico grande quantidade de tempo para encontrar uma solução.	
10	Insisto várias vezes para que as pessoas façam o que eu quero.	
11	Quando algo se interpõe entre o que estou tentando fazer, persisto em minha tarefa.	
12	Quando encontro uma grande dificuldade, permaneço até o fim.	
13	Quando começo uma atividade ou um novo projeto reúno toda informação possível.	
14	Somente tomo atitudes depois de buscar todas as informações.	
15	Quando tenho que fazer um trabalho para alguém, faço muitas perguntas.	
16	Procuro diferentes fontes de informação para realizar meu trabalho.	
17	Fica aborrecido(a) quando as coisas não são bem feitas.	
18	Considera importante, fazer um trabalho com alto padrão de qualidade.	
19	Avalia o resultado do seu trabalho se é melhor do que o dos seus colegas.	
20	Mesmo meu trabalho estando satisfatório, invisto mais tempo tentando melhorá-lo.	
21	Encontro formas de fazer as coisas mais rapidamente.	
22	Procuro formas úteis de usar meu tempo.	

23	Aborreço-me quando perco tempo.	
24	Procuo formas mais econômicas para fazer as coisas.	
25	Esforço-me muito para realizar meu trabalho.	
26	Trabalho várias horas e faço sacrifícios pessoais para concluir minhas tarefas no prazo exigido.	
27	Faço o que for necessário para terminar meu trabalho.	
28	Quando estou fazendo um trabalho para outra pessoa, esforço-me muito para que ela fique realmente satisfeita com os resultados.	
29	Estabeleço minhas próprias metas.	
30	Faço as coisas sempre com um resultado específico em mente.	
31	Faço coisas que me ajudam a conquistar os meus objetivos.	
32	Tenho uma visão clara do meu futuro.	
33	Quando tem um trabalho grande a cumprir, divide-o em etapas.	
34	Pensa nas dificuldades possíveis e busca as soluções, caso um elas aconteçam.	
35	Analisa com cuidado as vantagens e as desvantagens das várias formas de executar as tarefas.	
36	Tenho uma abordagem lógica e sistemática das minhas atividades.	
37	Prefiro situações em que possa controlar ao máximo o resultado final.	
38	Somente me envolvo com algo novo, depois de ter feito o possível para assegurar meu sucesso.	
39	Considero minhas possibilidades de sucesso ou fracasso antes de começar a agir.	
40	Faço coisas arriscadas.	
41	Confio que terei êxito em qualquer tipo de atividade que me disponha a fazer.	
42	Mantenho minha maneira de pensar, mesmo que as outras pessoas discordem energicamente dos meus pontos de vista.	
43	Quando tento alguma coisa difícil ou que me desafia, tenho confiança de que terei sucesso.	
44	Mantenho-me firme em minhas decisões, mesmo quando outras pessoas discordam de forma enérgica.	
45	Desenvolvo estratégias para influenciar os outros.	
46	Dedico bastante tempo pensando na maneira de convencer os outros.	
47	Procuo pessoas importantes para que me ajudem a atingir meus objetivos.	
48	Com a finalidade de alcançar meus objetivos, busco soluções que tragam benefícios a todas as pessoas envolvidas.	
49	Penso em muitos projetos.	
50	Penso em soluções diferentes para resolver os problemas.	
51	Mesmo que tenha escolhido uma maneira de resolver um problema, continuo analisando esta solução para avaliar se está funcionando.	
52	Se uma determinada maneira de resolver um problema não dá certo, tento outra.	

### 3. PARTICIPAÇÃO DA UEMA NA FORMAÇÃO DO PERFIL EMPREENDEDOR

Por favor, a partir deste ponto, responda as questões marcando um X na resposta correta.

O1) Você participou de alguma atividade educacional de formação em

Empreendedorismo (por exemplo: aulas teóricas, elaboração de planos de negócios, visitas a empresas, jogos de empresas, palestra com empreendedores, incubadoras) promovida por sua Instituição?

Sim       Não

02) Como você classificaria a atividade educacional de formação em Empreendedorismo de que você participou em sua Instituição? Caso tenha marcado não na questão 01, não responder.

- Disciplina somente com aulas teóricas.
- Disciplina com aulas teóricas e atividades práticas.
- Cursos de extensão com atividades práticas.
- Outras. Qual? \_\_\_\_\_

03) Caso tenha participado de alguma atividade prática sobre Empreendedorismo, marcar uma das opções de que tenha participado.

- Elaboração de planos de negócios       Criação de empresa
- Criação de produto       Jogos de empresas e simulados
- Incubadoras       Nenhuma
- outras. Qual? \_\_\_\_\_

04) Vejo o Empreendedorismo (a criação de uma empresa) como alternativa para eu não ficar desempregado.

Sim       Não