
PERFIL EMPREENDEDOR: ANÁLISE EM UMA INSTITUIÇÃO DE ENSINO SUPERIOR DOS CAMPOS GERAIS

Angelica Karoline Tworeck¹
Eliezer Tworeck²
Rosa Cristina Hoffmann³

Resumo: Nos últimos anos, ser dono do seu próprio negócio tem sido uma opção de carreira para muitas pessoas, entre os quais se encontram muitos Administradores. Porém nem todos os que buscam empreender conseguem se estabilizar no mercado, pois para sobreviver neste meio competitivo é necessário antes de tudo planejar e avaliar o potencial do negócio, bem como é indispensável para o administrador empreendedor possuir uma base sólida de conhecimentos de mercado, aliado aos conhecimentos técnicos e específicos, além de gerenciais. O objetivo deste estudo é analisar se os futuros graduados do curso de Administração de uma Instituição de Ensino Superior localizada na região dos Campos Gerais, possuem perfil empreendedor. Os resultados obtidos comparados com os conceitos da literatura, apontam que há uma grande porcentagem de acadêmicos com perfil empreendedor, porém que há a necessidade de se investir mais no ensino empreendedor a fim de desenvolver habilidades empreendedoras.

Palavras chave: Empreendedorismo. Administradores. Perfil empreendedor.

ENTREPRENEUR PROFILE: ANALYSIS ON AN IES

Abstract: In recent years, owning your own business has been a career option for many people, among whom are many Administrators. But not all who seek to undertake can stabilize the market, because to survive in this competitive environment it is necessary first of all to plan and evaluate the potential of the business, and is essential for the entrepreneur administrator have a wide background of market knowledge, combined technical and expertise, and management. The objective of this study is to analyze if the future graduates of the course of Directors of a higher education institution located in the Campos Gerais region, have entrepreneurial profile. The results compared with the concepts of literature, indicate that there is a large percentage of students with entrepreneurial profile, however there is a need to invest more in education entrepreneur to develop entrepreneurial skills.

Keywords: Entrepreneurship. Management. Profile entrepreneur.

¹ Bacharel em Administração pela Faculdade Santa Amélia (SECAL). E-mail: angelicaksfranco@gmail.com

² Bacharel em Administração pela Faculdade Santa Amélia (SECAL). E-mail: eliezertworeck@yahoo.com.br

³ Mestre em Economia Industrial (SECAL). E-mail: profrosa.secal@gmail.com

Sumário: 1. Introdução – 2. Revisão da Literatura: 2.1 Administração: 2.1.1 Funções da Administração; 2.2 O Administrador Empreendedor – 3. Material e Métodos – 4. Resultados e discussões – 5. Conclusão.

1 INTRODUÇÃO

O presente trabalho tem como temática o Empreendedorismo, e objetiva a análise do perfil empreendedor presente nos futuros Administradores, acadêmicos dos 7^{os} e 8^{os} períodos do curso de Administração de uma Instituição de Ensino Superior localizada na região dos Campos Gerais.

Segundo Degen (2009 p. 399) Empreendedorismo:

É um dos motores fundamentais da economia, e todos os estudantes de escolas técnicas e universidades sabem disso. Eles deixaram de crer no emprego vitalício e na carreira em uma só grande empresa. Eles sabem que vão necessitar, para ter sucesso no mundo dos negócios, de muitas habilidades e conhecimento. Saber empreender particularmente, saber reconhecer oportunidades, avaliar negócios, usar a criatividade e iniciar um negócio são habilidades fundamentais para garantir seu sucesso e sobrevivência futura.

Dentro dessa visão, observa-se a importância do empreendedorismo nas instituições de ensino superior, como forma de preparar os estudantes para o futuro, propiciar-lhes apoio, e motivá-los para a ação empreendedora após acumularem conhecimentos suficientes para gerirem seus próprios negócios. Segundo Degen (2009 p. 406):

Os empreendedores motivados por oportunidade têm maior impacto sobre o crescimento econômico de um país, porque esses empreendedores, mais bem preparados, desenvolvem mais negócios baseados em inovação e novas tecnologias, e muitos desses negócios têm grande potencial de 'crescimento sustentado'[...]. Portanto, eles geram mais riqueza e empregos.

Faz-se necessário então estimular iniciativas inovadoras, gerando empreendimentos de oportunidade e não de necessidade, sendo possível a partir de uma formação empreendedora de qualidade, abrangendo uma base sólida de conhecimentos técnicos, específicos e gerenciais.

Ao longo dos anos o empreendedorismo tem se mostrado um fator aliado ao desenvolvimento econômico em muitas cidades do país. Através da abertura de

novas empresas, além da geração de empregos diretos e indiretos, da movimentação de renda e da circulação de recursos, por meio da visão e dos valores algumas empresas contribuem para o desenvolvimento social e ambiental através de programas que se entendem para a sociedade.

Para aqueles que pretendem se tornar empreendedores é necessário primeiro escolher e conhecer a oportunidade de negócio e dominar todos os aspectos dele. Posteriormente precisa-se criar a estrutura do negócio, de forma a estimar os riscos e saber como administrá-los, estimar o lucro e o crescimento para então definir a estratégia para competir no mercado. Após ter definido todos os aspectos do negócio é necessário inseri-los no plano, buscar os recursos financeiros e então dar início ao empreendimento. Sendo assim, o sucesso então depende de três etapas iniciais: escolher, criar e planejar (DEGEN, 2009).

Dentro dessa ótica e ao percebermos o grande crescimento na opção de empreender ao invés de construir carreira em grandes organizações, torna-se importante que os futuros empreendedores possam avaliar o seu próprio potencial para os negócios e se realmente possuem os conhecimentos e preparo suficientes para iniciarem e administrarem seus próprios empreendimentos, de forma que consigam ocupar uma posição no mercado.

Considerando o desenvolvimento do estudo na avaliação do perfil empreendedor nos futuros Administradores, surgiu a seguinte indagação para este artigo: Os futuros Administradores de da Instituição de Ensino Superior em foco possuem perfil empreendedor?

Diante do exposto, o presente artigo tem por objetivo geral analisar se os futuros graduados do curso de Administração de uma Instituição de Ensino Superior localizada na região dos Campos Gerais, possuem perfil empreendedor.

O artigo também fornece contribuições e informações sobre as características e conhecimentos necessários para empreender e sobreviver no mercado competitivo, bem como auxiliar no processo de tomada de decisão estratégica. Considerando a importância das Instituições de Ensino no desenvolvimento dos futuros empreendedores, também amplia a base de informações e auxilia as instituições a analisarem o nível de incentivos que fornecem aos alunos, em inovação e ensino empreendedor.

2 REVISÃO DA LITERATURA

2.1 ADMINISTRAÇÃO

Ao longo dos anos e com a necessidade de estabelecer ordem, planejar os recursos, e com a crescente competitividade dos mercados, saber administrar tornou-se fator fundamental para o sucesso e crescimento das organizações.

A palavra Administração deriva do latim *ad* (direção, tendência para) e *minister* (subordinação ou obediência). Significa então em sua origem, a função sob o comando de alguém, ou um serviço que se presta a outra pessoa (CHIAVENATO, 2000).

O ato de administrar pode ser compreendido como a tomada de decisão sobre os recursos disponíveis em uma organização, gerenciando pessoas para se atingir determinadas metas e objetivos. É a utilização das habilidades conceituais para diagnosticar determinada situação e estabelecer estratégias e ações adequadamente. Segundo Chiavenato (2000, p. 3):

A tarefa de Administração é interpretar os objetivos propostos pela empresa e transformá-los em ação empresarial por meio de planejamento, organização, direção e controle de todos os esforços realizados em todas as áreas e em todos os níveis da empresa, a fim de atingir tais objetivos. Assim administração é o processo de planejar, organizar, dirigir e controlar o uso dos recursos organizacionais para alcançar determinados objetivos de maneira eficiente e eficaz.

A Administração é então um processo pelo qual se busca atingir melhores resultados, alcançando os objetivos organizacionais de maneira eficiente e eficaz através da alocação e correto gerenciamento dos recursos. É um processo cíclico e dinâmico onde planejamento, organização, direção e controle são interdependentes e formam as funções da administração.

2.1.1 Funções da Administração

O primeiro passo para o processo de administrar é o Planejamento. É a função administrativa que permite definir as metas e objetivos, os planos, métodos e processos de trabalho. Dessa forma, planejar é definir antecipadamente o melhor caminho para se atingir os objetivos esperados pelas organizações. Para

Chiavenato (2000, p. 145):

As empresas não funcionam na base da pura improvisação. A estratégia empresarial é basicamente uma atividade racional que envolve a identificação das oportunidades e das ameaças do ambiente onde opera a empresa, bem como a avaliação das forças e fraquezas da empresa, sua capacidade atual ou potencial em se antecipar as necessidades e demandas do mercado ou em competir sob condições de risco com os concorrentes.

O planejamento faz com que as organizações deixem de se guiar de forma intuitiva e passem a atuar de forma sistemática e planejada, com foco nos resultados e no seu crescimento e desenvolvimento, utilizando a melhor estratégia para a utilização dos recursos disponíveis.

O segundo passo é organizar. Organizar é estudar a estrutura organizacional da empresa, e dispor os recursos nela disponíveis, a fim de atender as necessidades e objetivos propostos pelo planejamento.

Segundo Chiavenato (2000, p. 202), a organização como função administrativa “significa o ato de organizar, estruturar e integrar os recursos e os órgãos incumbidos de sua administração e estabelecer relações entre eles e atribuições de cada um deles”.

Neste sentido, nessa etapa define-se o que se deve fazer, como se deve fazer, e quem deve fazer exigindo dos administradores a racionalização do trabalho, definindo claramente cargos, funções e hierarquias, a fim de alcançar o que foi planejado de forma eficiente. Segundo Chiavenato (2000, p. 202):

Por meio da organização a empresa reúne e integra seus recursos, define a estrutura de órgãos que deverão administrá-los, estabelece a divisão de trabalho por meio da diferenciação, proporciona meios de coordenar as diferentes atividades pela integração, define os níveis de autoridade e responsabilidade, e assim por diante. A organização representa todos os meios que a empresa utiliza para pôr em prática o planejamento, a direção e o controle da ação empresarial a fim de atingir seus objetivos.

Uma empresa organizada tem um diferencial competitivo a seu favor, e consegue alcançar mais claramente seus objetivos, pois tem determinada as suas metas, tem estabelecido sua linha de autoridade e de responsabilidade, tem bem definidos os cargos e tarefas, lhe permitindo trabalhar em cima do planejamento buscando a melhor forma de agir e de tomar decisões.

Porém, o processo de administrar só se torna eficiente se todas as etapas do

PODC forem adotadas de forma correta e bem definida. Então no terceiro passo, após planejar e organizar, é preciso dirigir, ou seja, a função pela qual o administrador fará com que os subordinados executem o que foi planejado. Segundo Chiavenato (2000, p. 279):

As pessoas precisam ser admitidas, aplicadas em seus cargos, doutrinadas e treinadas: elas precisam conhecer aquilo que se espera delas e como elas devem desempenhar seus cargos; precisam ser guiadas e motivadas para alcançarem os resultados que delas se espera. A função de direção se relaciona diretamente com a maneira pela qual os objetivos devem ser alcançados por meio da atividade das pessoas que compõem a organização. Uma vez estabelecidos os objetivos, traçadas as estratégias para alcançá-los, definido o planejamento, detalhado os programas e procedimentos, a posta-em-marcha cabe a função de direção.

Enquanto nos processos de planejamento, organização e controle, as relações são impessoais, o processo de direção é um processo interpessoal, e faz da motivação o fator fundamental para a obtenção de resultados, pois além de transmitir os planos aos subordinados, o administrador deve incentivá-los a alcançar esses planos. Por esta razão, muitos autores referem-se a esta etapa como Liderança.

Por sua relação constante e direta com as pessoas, a habilidade mais importante na liderança é a habilidade pessoal. Saber se comunicar, ser claro em delegar tarefas, ter sensibilidade para se relacionar bem com as pessoas, e saber gerir é fundamental para a obtenção de bons resultados por meio de pessoas.

Segundo Chiavenato (2000, p. 279), “a direção é a função administrativa que se refere às relações interpessoais dos administradores com seus subordinados”. Para se atingir a eficácia nos processos anteriores de planejamento e de organização, é necessário que os subordinados estejam guiados com foco nos objetivos, por meio da boa comunicação, liderança e motivação.

O controle é então a última função do processo de administrar, que por sua vez é saber se o que foi planejado, organizado e direcionado está obtendo os resultados esperados. É controlar o processo para garantir a eficiência e eficácia da Administração e medir seu sucesso e insucesso em todo o percurso, e assegurar que os resultados estejam o mais próximo possível dos objetivos definidos previamente. Segundo Chiavenato (2000, p. 346):

A essência do controle reside na verificação de se a atividade controlada, esta ou não alcançando os resultados desejados. Quando se fala em resultados desejados, parte-se do princípio de que estes resultados foram previstos e precisam ser controlados. Assim, o controle pressupõe a existência de objetivos e de planos, pois não se pode controlar sem planos que definam o que deve ser feito.

O controle proporciona a mensuração e a avaliação dos resultados obtidos pelo planejamento, organização e direção, pois nenhum plano pode ser compreendido como completo, se não existirem meios para avaliar seus resultados. Neste contexto, o controle torna-se um ponto chave para o processo de administrar, pois muitas vezes é necessário que todo o planejamento, organização ou direção sejam alterados para que o controle seja mais eficaz.

Com base no que foi exposto, nota-se que o processo administrativo é um sistema cíclico, onde planejamento, organização, direção e controle se tornam interdependentes. Bem como é possível perceber a importância das funções administrativas para a gestão das organizações e para a busca da melhoria contínua focada nos resultados.

2.2 O ADMINISTRADOR EMPREENDEDOR

Ao longo dos últimos anos, diante de um mercado competitivo, muito tem se falado em empreendedorismo, e como ele pode ser um instrumento para o desenvolvimento social e econômico de um país gerando empregos e renda, bem como permitindo a empresas já existentes trabalhar focadas em inovação identificando melhorias e novas oportunidades de negócio.

Apesar de se falar muito em empreendedorismo nos dias de hoje, para que ele aconteça efetivamente, deve-se compreender que muito além de se criar e gerir um negócio próprio, empreender deve envolver tanto a capacidade de criatividade e inovação, como o desenvolvimento de competências e habilidades específicas. Segundo Melo Neto e Froes (2002, p. 9) empreendedorismo:

É um processo dinâmico pelo qual indivíduos identificam ideias e oportunidades econômicas e atuam desenvolvendo-as, transformando-as em empreendimento e, portanto, reunindo capital, trabalho e outros recursos para a produção de bens e serviços.

Dentro dessa visão, além da criatividade para ideias inovadoras e da capacidade de captação de oportunidades, faz-se necessária à presença de competências e habilidades que aliadas ao conhecimento técnico, possibilitem o correto planejamento dos recursos e do projeto, para que se obtenham os resultados esperados.

Além de conhecer o processo de empreendedorismo, os impactos econômicos e sociais e as relações existentes, faz-se necessário e de extrema importância conhecer o perfil empreendedor, a fim de identificar as principais características, bem como as competências e habilidades que são diferenciais para quem busca empreender. Segundo Degen (2009, p. 15):

Apesar do perfil do empreendedor bem-sucedido ser quase uma caricatura ele ilustra duas características importantes necessárias ao futuro empreendedor: primeiro, não se conformar com o mundo e tentar adaptar o mundo a si; segundo, ter grande necessidade de realizar e disposição de assumir os riscos e fazer os sacrifícios pessoais necessários para ter sucesso.

Na visão exposta pelo autor, ser empreendedor não se restringe apenas a realizar algo que gere um ganho financeiro. Uma das características do empreendedor deve ser a capacidade de compreender os sacrifícios necessários em um determinado período decisivo para o sucesso do negócio, bem como calcular os riscos envolvidos.

Segundo Dolabela (1999), um empreendedor bem sucedido possui as características mostradas no Quadro 1:

Tem um “modelo”, uma pessoa que o influencia.
Tem iniciativa, autonomia, autoconfiança, otimismo, necessidade de realização.
Trabalha sozinho. O processo visionário é individual.
Tem perseverança e tenacidade para vencer obstáculos.
Considera o fracasso um resultado como outro qualquer, pois aprende com os próprios erros.
É capaz de se dedicar intensamente ao trabalho e concentra esforços para alcançar resultados.
Saber fixar metas e alcançá-las; luta contra padrões impostos; diferenciar-se.
Tem a capacidade de descobrir nichos.
Tem forte intuição: como no esporte, o que importa não é o que se sabe, mas o que se faz.
Tem sempre alto comprometimento; crê no que faz.
Cria situações para obter <i>feedback</i> sobre o seu comportamento e sabe utilizar tais informações para o seu aprimoramento.
Sabe buscar, utilizar e controlar recursos.
É um sonhador realista; é racional, mas usa também a parte direita do cérebro.
Cria um sistema próprio de relações com empregados. É comparado a um “líder de banda”, que dá liberdade a todos os músicos, mas consegue transformar o conjunto em algo harmônico, seguindo um objetivo.

É orientado para resultados, para o futuro, para o longo prazo.
Aceita o dinheiro como uma das medidas de seu desempenho.
Tece “redes de relações” (contatos, amizades) moderadas, mas utilizadas intensamente como suporte para alcançar seus objetivos; considera a rede de relações internas (com sócios, colaboradores) mais importante que a externa.
Conhece muito bem o ramo em que atua.
Cultiva a imaginação e aprende a definir visões.
Traduz seus pensamentos em ações.

Fonte: Dolabela (1999, p.71)

Quadro 1- Características do empreendedor

No contexto apresentado, entende-se que algumas características e habilidades são essenciais para quem busca empreender. O conhecimento técnico, as habilidades conceituais, a visão sistêmica e o planejamento, são os passos básicos para os administradores empreendedores que buscam o sucesso. Elas de fato não permitem determinar se um indivíduo irá obter sucesso ao empreender, porém conhecer tais características é essencial para identificar o potencial empreendedor e analisar elementos que devem ser trabalhados a fim de obter melhores resultados.

Segundo Schumpeter (1949, apud DORNELAS, 2007, p. 66), “o empreendedor é aquele que quebra a ordem corrente e inova, criando mercado através de uma oportunidade identificada”. Nesta visão, podemos identificar como uma forte característica do perfil empreendedor, a inovação, não só para ideias inovadoras, mas para estratégias inovadoras que permitem ao empreendedor reagir à inovação aproveitando ao máximo a oportunidade identificada.

3 MATERIAL E MÉTODOS

A metodologia é de suma importância para o presente artigo, pois permite embasar a discussão e investigação do problema de pesquisa levantado, para que assim possam-se alcançar os objetivos propostos e fornecer as respostas para tais problemas. Neste sentido, é importante a escolha da metodologia correta a ser aplicada, para que se tenha a melhor forma de obtenção e avaliação dos dados, a fim de garantir maior eficiência ao estudo.

De acordo com a finalidade, o presente trabalho utilizou-se da pesquisa básica. Segundo Ander-Egg (apud MARCONI e LAKATOS 2002, p. 20) pesquisa básica “é aquela que procura o progresso científico, a ampliação de conhecimentos teóricos, sem a preocupação de utilizá-los na prática”. Desta forma, trata-se de uma

pesquisa que fornece embasamentos teóricos para o aprimoramento do conhecimento sobre o tema em questão.

Ao que se referem os objetivos, optou-se por empregar a pesquisa de natureza exploratória. De acordo com Gil (2002, p. 41) “estas pesquisas têm como objetivo proporcionar maior familiaridade com o problema, com vistas a torna-los mais explícito ou a construir hipóteses”. Neste sentido, a pesquisa exploratória proporciona uma visão geral sobre o tema proposto, procurando padrões, hipóteses e ideias, permitindo as pesquisas sequentes uma maior compreensão e precisão. Desse modo, o procedimento técnico utilizado no presente trabalho foi por meio da pesquisa bibliográfica, seguida de uma pesquisa de campo na modalidade de levantamento.

Ao que se refere à natureza da pesquisa, utilizou-se o método quantitativo, pois o mesmo permite melhor compreensão e objetividade dos dados. A pesquisa quantitativa utiliza-se da quantificação dos dados, e busca fornecer ao pesquisador a precisão dos trabalhos realizados, bem como possibilita testar as hipóteses já levantadas, e fornecer índices para comparações durante o desenvolvimento da pesquisa. Para tal pesquisa e a fim de alcançar todos os objetivos propostos pela mesma, utilizou-se da coleta de dados por meio de questionário adaptado do autor Carlos Martins que consta do Apêndice A.

4 DISCUSSÃO E RESULTADOS

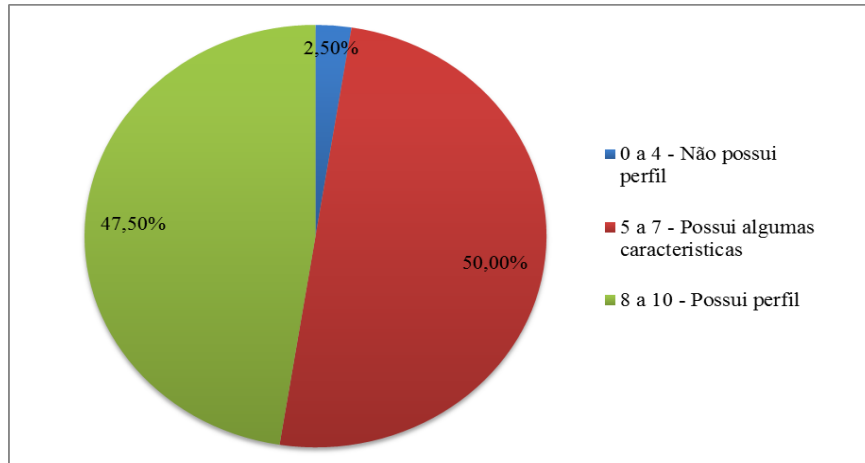
O presente estudo teve como objetivo analisar se O objetivo deste estudo é analisar se os futuros graduados do curso de Administração de uma Instituição de Ensino Superior localizada na região dos Campos Gerais, possuem perfil empreendedor. Para a coleta de dados foram utilizados questionários aplicados a 120 acadêmicos dos 7^{os} e 8^{os} períodos.

O questionário foi composto por 20 questões nas quais deveria serem dadas notas em uma escala de 1 a 10, onde 1 corresponde a menor grau de identificação e 10 corresponde a maior grau de identificação. Tais questões eram voltadas para as características do perfil empreendedor baseadas na literatura estudada.

Para a classificação do perfil empreendedor, utilizou-se uma escala de 0 a 10 pontos, onde o intervalo de 0 a 4 pontos corresponde a inexistência de perfil empreendedor; 5 a 7 pontos corresponde a existência de algumas características do

perfil empreendedor, porém com habilidades a serem desenvolvidas; e 8 a 10 pontos que corresponde ao perfil empreendedor.

Pela aplicação do questionário, chegou-se aos seguintes resultados, conforme Gráfico 1:

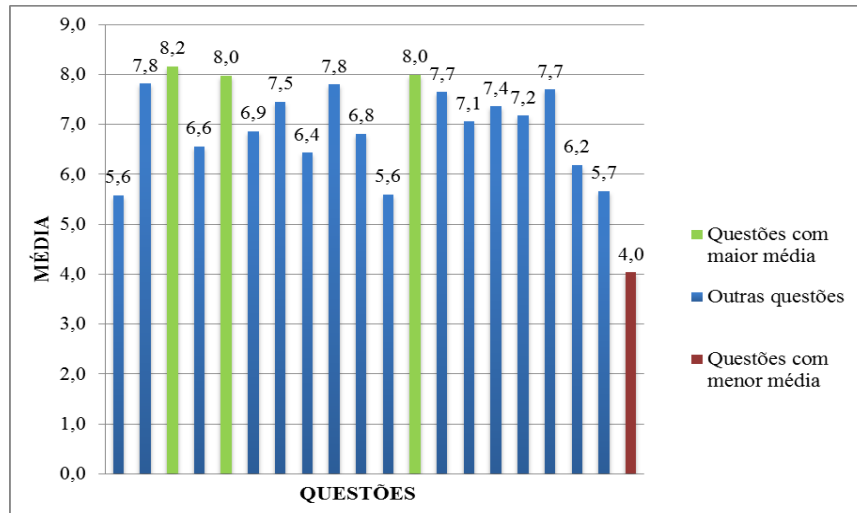


Fonte: Dados da pesquisa, junho 2015.

Gráfico 1 - Percentual

Analisando as médias gerais obtidas, foi detectado que 2,5% dos alunos obtiveram pontuação no intervalo de 0 a 4 pontos, caracterizando que os mesmos não possuem perfil empreendedor. O número de acadêmicos que obtiveram pontuação no intervalo de 5 a 7 pontos, corresponde a 50% do total, indicando que os mesmos possuem algumas características do perfil empreendedor, mas que possuem itens relevantes a serem trabalhados e desenvolvidos. Do total de acadêmicos participantes da pesquisa, 47,5% obtiveram pontuação no intervalo de 8 a 10 pontos, que corresponde a porcentagem de alunos que possuem perfil empreendedor.

Obtendo a média individual de cada questão chegou-se aos resultados abaixo, conforme Gráfico 2:



Fonte: Dados da pesquisa, junho 2015.

Gráfico 2 – Médias por questão

Acerca das questões aplicadas no questionário, observou-se que as questões 3, 5 e 12 correspondem as que obtiveram maior média. A questão 3 (Eu me considero uma pessoa criativa e sou curioso em conhecer coisas novas) obteve média de 8,2 pontos. Esta questão trata de uma das principais características do empreendedor, a criatividade e a curiosidade sobre algo novo, que estimula a criação de ideias inovadoras e potenciais para se empreender.

As questões 5 e 12 (Tenho ambição de ganhar dinheiro e ficar rico; Tenho iniciativa, autonomia, autoconfiança, otimismo, necessidade de realização) obtiveram a média de 8,0 pontos. Nesta questão é levado em consideração os principais objetivos para quem busca empreender, que além do ganho financeiro é a necessidade de realização. A iniciativa, autonomia, autoconfiança e otimismo são os passos básicos e características fundamentais nos empreendedores.

A questão que obteve menor média foi a questão 20 (Não tenho preocupação extrema com dívidas, ou seja, posso me endividar sem que isso afete meu psicológico), com média de 4,0 pontos. Esta questão leva em consideração um dos pontos mais críticos para quem busca empreender, pois se trata de um risco que estão potencialmente sujeitos a correr. É uma das características mais difíceis de desenvolver e com grau relevante de importância.

5 CONCLUSÃO

O estudo evidenciou com base nas características do perfil empreendedor estabelecido na literatura em comparação com os questionários analisados, o conjunto de resultados apresentados aponta que a IES estudada possui uma grande porcentagem de acadêmicos com perfil empreendedor.

Como citada na literatura, uma das características mais importantes do perfil empreendedor é a capacidade de criação e inovação, que estimulam o empreendedor a identificar novas oportunidades. Essas características obtiveram na pesquisa a maior média dentre todas as questões avaliadas, demonstrando que a grande maioria dos acadêmicos possui este senso de inovação e curiosidade, fundamentais no perfil empreendedor.

Para o empreendedor, um dos pontos mais críticos enfrentados são os riscos financeiros que envolvem um possível endividamento e instabilidade financeira. Mesmo que se utilizem os conhecimentos para planejar o negócio, o mesmo envolve a caracterização dos riscos potenciais. Diante desse conceito, observou-se na pesquisa que a questão que obteve a menor média foi a que envolve o risco de se endividar, mantendo o foco nos objetivos do negócio.

Mesmo que o tema em questão seja de importância relevante, constatou-se que a baixa pontuação nesta questão não influenciou de maneira relevante os resultados de classificação do perfil empreendedor.

As análises demonstram que há uma porcentagem muito pequena de acadêmicos que não possuem perfil empreendedor, o que nos chama a atenção para aqueles que já possuem algumas características do perfil, porém que necessitam desenvolver certas habilidades.

Dentro dessa visão surge a necessidade do fortalecimento do ensino empreendedor por parte da Instituição de Ensino Superior, seja por meio da implementação de programas, palestras e oficinas empreendedoras, a fim de estimular a prática do empreendedorismo entre os acadêmicos e para que possam aplicar seus conhecimentos como administradores, desenvolvendo assim uma base de conhecimento mais sólida, que potencializara o desenvolvimento do perfil empreendedor.

REFERÊNCIAS

- CHIAVENATO, Idalberto. **Administração: Teoria, Processo e Prática**. 3. ed. São Paulo: Makron Books do Brasil, 2000.
- CHIAVENATO, Idalberto. **Introdução à teoria geral da administração**. 6. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2000.
- DEGEN, Ronald Jean. **O empreendedor: empreender como opção de carreira**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009.
- DEGEN, Ronald Jean. **O empreendedor: fundamentos da iniciativa empresarial**. 8 ed. São Paulo: Makron Books, 2005.
- DOLABELA, Fernando. **O segredo de Luísa**. São Paulo: Cultura Editores, 1999.
- DOLABELA, Fernando. **Oficina do Empreendedor**. 6. ed. São Paulo: Cultura, c1999.
- DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo na prática: mitos e verdades do Empreendedor de sucesso**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.
- DRUCKER, Peter Ferdinand. **Inovação e espírito empreendedor (entrepreneurship): prática e princípios**./Peter F. Drucker; tradução de Carlos Malferrari. São Paulo: Cengage Learning, 2011.
- GIL, A.C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.
- MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Técnicas de pesquisa: planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisa, elaboração, análise e interpretação de dados**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2002.
- MARTINS, Carlos. **Teste Empreendedor**. Disponível em: <http://www.carlosmartins.com.br/testempreendedor.htm>. Acesso em: 05/06/2015.
- MELO NETO, Francisco de Paula de. FROES, César. **Empreendedorismo social: a transição para a sociedade sustentável**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2002.
- OLIVEIRA, Djalma. P.R. **Sistemas, organização e métodos: uma abordagem gerencial**. 15. ed. São Paulo: Atlas, 2005.
- STONER, James A. F.; FREEMAN, R. Edward. **Administração**. 5. ed. Rio de Janeiro: Prentice Hall do Brasil, 1999.

APÊNDICE A – TESTE DE VOCAÇÃO PARA EMPREENDEDORISMO

		TESTE DE VOCAÇÃO PARA EMPREENDEDORISMO					
Sexo:	Masculino		Feminino	ADM Período	Turma		
<p>Abaixo, ao lado de cada campo estão afirmações sobre sua personalidade. Você deve dar notas para cada uma de 1 a 10. Quanto mais você se aproximar da afirmação feita, mais pontos deve receber (10 é a nota máxima!). Importante: é necessário dar notas para todas as afirmações.</p>							
	Eu gosto de falar em público e procuro sempre desenvolver minhas habilidades de persuasão						
	Eu gosto de assumir responsabilidades						
	Eu me considero uma pessoa criativa e sou curioso em conhecer coisas novas						
	Sou capaz de arriscar meu emprego estável, com boa remuneração e benefícios, para começar algo novo						
	Tenho ambição de ganhar dinheiro e ficar rico						
	Gosto de lidar com números e aplicações financeiras						
	Costumo planejar minhas ações e conferir posteriormente os resultados com o que foi planejado						
	Eu gosto de questões relacionadas com marketing e finanças						
	Não tenho dificuldade em me associar com pessoas próximas que têm talentos complementares aos meus						
	Estou disposto a abrir mão de finais de semana, rotina de trabalho e bens pessoais, para começar um novo negócio						
	Estou disposto a trabalhar de doze a dezesseis horas por dia e não raro sete dias por semana						
	Tenho iniciativa, autonomia, autoconfiança, otimismo, necessidade de realização						
	Sei e gosto de delegar tarefas						
	Crio situações para obter feedback sobre o meu comportamento e sei utilizar tais informações para o meu aprimoramento						
	Sei buscar, utilizar e controlar recursos						
	Mantenho um alto nível de consciência do ambiente em que vivo usando-a para detectar oportunidades de negócios						
	Conquisto relações (contatos e amizades) moderadas, e utilizo como suporte para alcançar meus objetivos						
	Costumo visitar festas e reuniões (quando convidado) mesmo não sendo atrativas, simplesmente para conhecer novas pessoas que poderão exercer certa influência em minha carreira						
	Costumo me interessar e até mesmo ler sobre biografias de grandes empresários e pessoas influentes.						
	Não tenho preocupação extrema com dívidas, ou seja, posso me endividar sem que isso afete meu psicológico.						