

UNIVERSIDADE DE PASSO FUNDO
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS, ADMINISTRATIVAS E
CONTÁBEIS
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO
CAMPUS CARAZINHO
TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO

CARLOS RAFAEL ZART RODRIGUES

**ANÁLISE DO PERFIL EMPREENDEDOR DOS ACADÊMICOS DOS
CURSOS BACHARELADOS EM ADMINISTRAÇÃO, CIÊNCIAS
CONTÁBEIS E CIÊNCIAS ECONÔMICAS NA UNIVERSIDADE DE
PASSO FUNDO**

CARAZINHO

2015

CARLOS RAFAEL ZART RODRIGUES

**ANÁLISE DO PERFIL EMPREENDEDOR DOS ACADÊMICOS DOS
CURSOS BACHARELADOS EM ADMINISTRAÇÃO, CIÊNCIAS
CONSTÁBEIS E CIÊNCIAS ECONÔMICAS NA UNIVERSIDADE DE
PASSO FUNDO**

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao
Curso de Administração, da Universidade de
Passo Fundo, campus Carazinho, como parte
dos requisitos para obtenção do título de
Administrador.

Orientador: Prof^ª. Ms. Amanda Guareschi

CARAZINHO

2015

CARLOS RAFAEL ZART RODRIGUES

**ANÁLISE DO PERFIL EMPREENDEDOR DOS ACADÊMICOS DOS CURSOS
BACHARELADOS EM ADMINISTRAÇÃO, CIÊNCIAS CONTÁBEIS E CIÊNCIAS
ECONÔMICAS NA UNIVERSIDADE DE PASSO FUNDO**

Trabalho de Conclusão de Curso aprovado em ____ de _____ de 2015, como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Administração no curso de Administração da Universidade de Passo Fundo, campus Carazinho, pela banca examinadora formada pelos professores:

Prof^a. Ms. Amanda Guareschi
Universidade de Passo Fundo

Prof.
Universidade de Passo Fundo

Prof.
Universidade de Passo Fundo

CARAZINHO

2015

Dedico este trabalho aos meus pais Maria Silvana Zart e Carlos Alberto Dias Rodrigues.

AGRADECIMENTOS

Em primeiro lugar agradeço a Deus por estar sempre ao meu lado.

Aos meus pais que sempre me apoiaram em qualquer situação, buscando fazer tudo que estivesse ao seu alcance.

À minha namorada pela paciência e auxílio neste trabalho.

À Professora Amanda Guareschi pela dedicação como orientadora.

A todos os meus amigos, colegas e professores durante esses anos, que de uma forma ou outra contribuíram para que esse objetivo fosse alcançado.

“Ser um empreendedor é executar os sonhos, mesmo que haja riscos. É enfrentar os problemas, mesmo não tendo forças. É caminhar por lugares desconhecidos, mesmo sem bússola. É tomar atitudes que ninguém tomou. É ter consciência de que quem vence sem obstáculos triunfa sem glória. É não esperar uma herança, mas construir uma história... Quantos projetos você deixou para trás? Quantas vezes seus temores bloquearam seus sonhos? Ser um empreendedor não é esperar a felicidade acontecer, mas conquistá-la.”
Augusto Cury.

RESUMO

ZART RODRIGUES, Carlos Rafael; **Análise do perfil empreendedor dos acadêmicos de Administração, Ciências Contábeis e Ciências Econômicas na Universidade de Passo Fundo**. Carazinho, 2015. Trabalho Acadêmico (Curso de Administração). UPF, 2015.

Ser uma pessoa empreendedora não significa somente abrir um negócio. É possível empreender também no ambiente corporativo, público ou social. Segundo as definições apresentadas por autores neste trabalho, empreendedor é a pessoa que assume um projeto pessoal, gerando valor e criando oportunidades para todos os indivíduos envolvidos neste ideal. O Brasil é um país empreendedor, prova disto é que no Ranking Mundial, realizado pela Global Entrepreneurship Monitor (GEM), em 2014, nosso país foi apontado com tendo a maior taxa de empreendedorismo, quase 8 pontos percentuais à frente da China. Nesse contexto, mostra-se interessante realizar um estudo, onde o objetivo é pesquisar o perfil empreendedor e analisar a capacidade empreendedora dos acadêmicos de Ciências Contábeis, Ciências Econômicas e Administração da UPF, aproveitando também para caracterizar o perfil socioeconômico deste aluno, conforme amostragem de pesquisa. Para alcançar os objetivos citados anteriormente utilizou-se a pesquisa descritiva com abordagem quantitativa. Em relação ao procedimento técnico realizou-se o levantamento de dados. Através da análise elaborada com base no questionário construído e validado pelos professores Mestres Schmidt e Bohnenberger (2009), constatou-se que o empreendedor pode ser classificado em oito perfis, cada um com suas qualidades e características específicas. Os acadêmicos pesquisados acreditam serem inovadores, visto que este perfil ficou com a melhor média da amostra. Em relação aos dados socioeconômicos destaca-se a grande maioria de alunas do sexo feminino nos cursos pesquisados, a baixa faixa de renda dos questionados, pelo fato de que 80% afirmaram receber até 3 salários mínimos, sendo que destes um quarto recebe somente até 1 salário.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Perfil Empreendedor. Dados Socioeconômicos. Oito Perfis.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Desdobramento positivos e negativos do Jeitinho Brasileiro	19
Figura 2: Gráfico Sexo	30
Figura 3: Gráfico Estado Civil	31
Figura 4: Gráfico Idade	32
Figura 5: Gráfico Cidade Residência.....	32
Figura 6: Gráfico Curso.....	33
Figura 7: Gráfico Campus	33
Figura 8: Gráfico Nível	34
Figura 9: Gráfico Profissão	35
Figura 10: Gráfico Setor.....	36
Figura 11: Gráfico Renda (salário Mínimo = R\$ 788,00).....	37

LISTA DE QUADROS

Quadro 1- Desenvolvimento Histórico do Termo Empreendedor	17
Quadro 2: Questões/Perfil Empreendedor	29

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Média, desvio padrão e variância	38
Tabela 2: Perfil Inovador.....	39
Tabela 3: Perfil Auto Eficaz	39
Tabela 4: Perfil Persistente	40
Tabela 5: Perfil Planejador	40
Tabela 6: Perfil Sociável	41
Tabela 7: Perfil Assume Riscos.....	41
Tabela 8: Perfil Detecta Oportunidades	42
Tabela 9: Perfil Líder.....	42

SUMÁRIO

1.	INTRODUÇÃO.....	11
1.1	IDENTIFICAÇÃO E JUSTIFICATIVA DO ASSUNTO	12
1.2	OBJETIVOS	13
1.2.1	Objetivo Geral	13
1.2.2	Objetivos Específicos	13
2.	FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	14
2.1	EMPREENDEDORISMO.....	14
2.1.1	Origem.....	15
2.1.2	Tipos de Empreendedores	18
2.2	EMPREENDEDORISMO NO BRASIL.....	19
2.3	JOVEM EMPREENDEDOR	21
2.4	CENÁRIO ECONÔMICO	22
3.	METODOLOGIA DA PESQUISA.....	25
3.1	DELINEAMENTO DA PESQUISA.....	25
3.2	VARIÁVEIS DE ESTUDO	26
3.3	UNIVERSO DE PESQUISA	27
3.4	PROCEDIMENTO E TÉCNICAS DE COLETA DE DADOS.....	27
3.5	ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS	29
4.	APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS.....	30
4.1	VARIÁVEIS SOCIOECONÔMICAS	30
4.2	ANÁLISE DO PERFIL EMPREENDEDOR	37
5.	CONSIDERAÇÕES FINAIS	44
	REFERÊNCIAS	46
	ANEXO A – INSTRUMENTO DE PESQUISA	47

1. INTRODUÇÃO

O tema Empreendedorismo nunca esteve tão comentado como nos últimos anos. Cada vez mais pessoas sonham em criar uma empresa ou produto e conseguir seu sonho de liberdade profissional. Vendo por este ponto de vista deve-se prestar muita atenção na compreensão do que é empreender. Muitos se dizem empreendedores devido ao fato de terem uma pequena empresa ou terem inventado algum produto ou serviço qualquer, mas ao analisar esta empresa ou produto é possível ver uma fraca gestão do negócio, um produto sem valor agregado entregue ao consumidor e com isso um empreendedor falido, lutando para sobreviver e caminhando a passos lentos no concorrido mercado em que atua.

Por isto deve-se analisar muito bem o que significa esta palavra que está tão na moda ultimamente. Segundo sua definição, no dicionário, pode-se dizer que empreender é resolver um problema ou situação complicada, conhecer o mercado e identificar necessidades que não estão sendo supridas, com isto entregar ao consumidor um produto ou serviço de alto valor agregado que corresponda as suas expectativas, visando sempre transformá-lo e um negócio lucrativo.

No ambiente empreendedor existem dois caminhos que levam as pessoas a desenvolverem alguma atividade no ramo: a necessidade e a oportunidade.

O primeiro se deve a necessidade de ter uma renda, pois na maioria das vezes está desempregado, sem nenhuma atividade remunerada e encontra dificuldades para se inserir novamente no mercado de trabalho. Sem muitas opções a seguir o indivíduo se vê obrigado a desenvolver alguma forma de gerar uma renda para equilibrar seus problemas financeiros. No entanto, a grande maioria não possui conhecimento adequado para desenvolver este tipo de atividade, não teve estudo e nem experiência na área de atuação. Com algumas exceções estes empreendedores fazem parte das empresas que fecham as portas até os dois anos de sobrevivência ou se mantêm no mercado, gerando pouco retorno financeiro, sem gerar emprego e investimentos.

O outro grupo de empreendedores são os que veem uma oportunidade de negócios, estes conseguem enxergar uma carência ou um mercado que não está sendo atendido, com isto fazem um planejamento do negócio, levantam todos os dados necessários estudando como atuar no mercado em questão. Na sua grande maioria são profissionais que se preparam para executar tarefas de gestão, procuraram estudo em alguma universidade ou escolas técnicas, já trabalharam na área ou afins. Estes profissionais representam a parcela dos

empreendedores bem sucedidos, empresas que inovam, geram empregos e renda, realizam investimento em tecnologia e infraestrutura, ou seja, neste grupo estão, na maioria das vezes, os visionários que ajudam a economia continuar crescendo.

O presente trabalho busca analisar como está a visão dos alunos da Universidade de Passo Fundo em relação ao empreendedorismo, ou seja, analisar o perfil empreendedor deste aluno, visto que ele pode representar num futuro próximo a parcela dos empreendedores por oportunidade.

Para chegar ao resultado final o trabalho está organizado da seguinte maneira: em primeiro momento apresenta-se o tema e a justificativa das escolhas, logo após descreve-se o objetivo principal da realização deste trabalho e seus objetivos específicos, no terceiro capítulo informa-se os procedimentos metodológicos utilizados para execução da pesquisa e por fim a lista de referências utilizadas como fonte de pesquisa.

1.1 IDENTIFICAÇÃO E JUSTIFICATIVA DO ASSUNTO

Conforme descrito na introdução, nota-se que há dois tipos de grupos empreendedores, de um lado os de necessidade, estes na maioria das vezes despreparados para desenvolver a atividade e de outro os empreendedores de oportunidade, profissionais que buscaram capacitação e que abrem negócios após estudo e planejamento. Entende-se então que a parcela de empreendedores por oportunidade está na universidade. Sendo assim, realizou-se a presente pesquisa na Universidade de Passo Fundo, nos cursos Bacharelados oferecidos pela FEAC (Ciências Contábeis, Ciências Econômicas e Administração). A Universidade de Passo Fundo é uma instituição de ensino localizada na região do Planalto Médio – RS, com 12 Unidades de ensino e 6 campi, oferecendo mais de 60 cursos de graduação, dezenas de especializações, 9 mestrados e 2 doutorados, atendendo mais de 22.000 alunos de forma geral.

Avaliando então que a maioria dos empreendedores por oportunidade está procurando conhecimento na universidade, acredita-se que é de extrema importância realizar um trabalho de pesquisa de campo para questionar o aluno dos cursos bacharelados da FEAC-UPF, procurando levantar dados referentes aos interesses do aluno em realizar o curso, quais são seus objetivos futuros no mercado de trabalho, avaliar a qualidade do curso segundo a visão do aluno e, principalmente, analisar seu perfil empreendedor.

A pergunta central a ser respondida por este trabalho é: Qual o perfil Empreendedor dos acadêmicos dos cursos bacharelados de Administração, Ciências Contábeis e Ciências Econômicas da Universidade de Passo Fundo?

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo Geral

Analisar através da pesquisa o perfil e a capacidade empreendedora do acadêmico do curso de Administração, Ciências Econômicas e Ciências Contábeis da Universidade de Passo Fundo.

1.2.2 Objetivos Específicos

- a) Caracterizar o perfil socioeconômico dos alunos da FEAC;
- b) Identificar quais são as expectativas do aluno em relação ao futuro no mercado;
- c) Analisar o perfil empreendedor do aluno, com base nos resultados dos questionários aplicados confrontados com dados de literatura.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 EMPREENDEDORISMO

Segundo Chiavenato (2012, p. 3) “o empreendedor é a pessoa que inicia e/ou dinamiza um negócio para realizar uma ideia ou projeto pessoal assumindo riscos e responsabilidades e inovando continuamente.” Seguindo a linha de pensamento, Hisrich (2009, p. 30) descreve empreendedorismo como “o processo de criar algo novo com valor, dedicando o tempo e o esforço necessários, assumindo riscos financeiros, psíquicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da satisfação e independência financeira e pessoal”.

Bernardi (2005) descreve o perfil e características típicas do empreendedor como uma pessoa com senso de oportunidade apurada, domínio sobre as atividades desenvolvidas, energia para realizar, autoconfiança e otimismo, independência, persistência quanto aos obstáculos, flexibilidade e resistência, possui um perfil criativo, está propenso a enfrentar os riscos, possui liderança e habilidade para se relacionar com pessoas, consegue equilibrar o sonho com realização.

Dolabela (2008, p. 67) define que:

Empreendedorismo é criar e construir algo de valor a partir de praticamente nada. É o processo de criar ou aproveitar uma oportunidade e persegui-la a despeito dos recursos controlados. Empreendedorismo envolve a definição, criação e distribuição de valor e benefícios para indivíduos, grupos, organizações e para a sociedade. Empreendedorismo raramente é uma proposição de enriquecimento rápido; é, antes, a construção de valor em longo prazo e de uma corrente durável de fluxo de caixa.

Conforme Drinker (2011, p. 36) “o empreendedor vê a mudança como norma e como sendo sadia. Geralmente, ele não provoca a mudança por si mesmo. Mas, isto define o empreendedor e o empreendimento, o empreendedor sempre está buscando a mudança, reage a ela e a explora como sendo uma oportunidade”.

O empreendedor pode ser descrito como o responsável que mantém o capitalismo, um profissional que está constantemente criando produtos novos, novos métodos de produção, novos meios de consumo e, conseqüentemente, reinventando antigos métodos por novos mais eficientes e baratos (DEGEN, 2005).

Para Maximiliano (2013, p.4) “o empreendedor em essência, é a pessoa que tem capacidade de idealizar e realizar coisas novas. Pense em qualquer pessoa empreendedora que conheça e você identificará nela a capacidade de imaginar e fazer as coisas acontecerem”.

A atividade empreendedora vem aumentando ano a ano. Cada vez mais os profissionais estão buscando realizar o sonho de começar algo novo, fugir da monotonia de ser um empregado assalariado ou por motivo de não ter outra opção buscam empreender para sustentar sua família ou pagar as dívidas, este último é o mais preocupante, pois são profissionais que, na maioria das vezes, não empreenderam por opção, mas sim por não terem alternativa.

Portanto, simplesmente abrir uma empresa não é ser um empreendedor, é necessário ter algumas características como realizar uma análise e planejamento detalhado do negócio, ter perfil criativo para enfrentar adversidades, realizar o controle permanente da empresa e do setor em que atua, ter um perfil de liderança e possuir o controle da equipe, principalmente compreender que é necessário sempre continuar aprendendo e evoluindo, caso contrário será ultrapassado e esmagado pelo mercado.

Nota-se então que empreender não é algo simples, mas também não é algo impossível para qualquer cidadão, basta ter força de vontade para fazer.

2.1.1 Origem

O desenvolvimento do termo empreendedorismo ainda é em partes desconhecido. Hisrich (2009) cita que sua origem veio da palavra francesa *entrepreneur*, que traduzida significa “aquele que está entre” ou “intermediário”. Ainda, segundo ele, um exemplo do início do empreendedorismo aconteceu nas rotas comerciais entre Europa e o Extremo Oriente, onde Marco Polo assinava um contrato onde intermediava a venda e todos os riscos físicos e emocionais da mercadoria.

Dolabela (2008, p. 59) explica que “empreendedorismo é um neologismo derivado da livre tradução da palavra *entrepreneurship* e utilizado para designar os estudos relativos ao empreendedor, seu perfil, suas origens, seu sistema de atividades, seu universo de atuação”. Ainda, segundo o autor, em meados do século XVII empreender era visto como fazer qualquer coisa. Já, no século seguinte, o termo era designado para grandes capitães da indústria. Hoje, o empreendedor está associado a toda e qualquer pessoa associada ao

desenvolvimento econômico, ao aproveitamento de oportunidades e à inovação (DOLABELA, 2008).

Ainda segundo Hisrich (2009, p. 28):

Na Idade Média, o termo *empreendedor* foi usado para descrever tanto um participante quanto um administrador de grandes projetos de produção. [...] A reemergente ligação do risco com o empreendedorismo se desenvolveu no século XVII, com o empreendedor sendo a pessoa que firmava o acordo contratual com o governo para desempenhar um serviço ou fornecer produtos estipulados. [...] No século XVIII, a pessoa com capital foi diferenciada daquela que precisava de capital. Em outras palavras, o empreendedor foi diferenciado do fornecedor de capital (o atual investidor de risco). [...] No final do século XIX e início do século XX, não se distinguia empreendedores de gerentes, e aqueles eram vistos a partir de uma perspectiva econômica. [...] Em meados do século XX, estabeleceu-se a noção de *empreendedor como inovador*.

Segundo Richard Cantillon, que foi um importante escritor e economista do século XVII, considerado por muitos como um dos criadores do termo empreendedorismo, foi um dos primeiros a diferenciar o empreendedor, ou seja, aquele que assumia riscos, do capitalista, o profissional que fornecia o capital (DORNELAS, 2001).

De acordo com Drucker (2011, p. 27):

O “empreendedor”, dizia o economista francês J. B. Say por volta de 1800, “transfere recursos econômicos de um setor de produtividade mais baixa para um setor de produtividade mais elevada e de maior rendimento”. Porém, a definição de Say não nos diz quem é esse “empreendedor”. E desde que Say cunhou este termo, há quase duzentos anos, tem havido uma total confusão de uma definição de “empreendedor” e “empreendimento”. Nos Estados Unidos, por exemplo, o empreendedor é frequentemente definido como aquele que começa o seu próprio, novo e pequeno negócio. Na verdade, os cursos de *entrepreneurship*, que se tornaram comuns ultimamente nas escolas americanas de Administração, são descendentes diretos do curso sobre como começar o seu próprio negócio, oferecidos há trinta anos, e, em muitos casos, bastante semelhantes.

No quadro abaixo se descreve a evolução sobre como o termo empreendedor foi sendo desenvolvido conforme a época.

Autor	Entendimento Do Termo Empreendedor
Idade Média	Participante e pessoa encarregada de produção em grande escala (sem riscos).
Século XVII	Pessoas que assumem riscos de lucro ou prejuízo em contrato com o governo.
Cantillon (1725)	Pessoa que assume riscos, que é diferente da que fornece o capital. Busca de oportunidades de negócio e maximização do retorno perante o capital investido.
Say (1803)	Agente propulsor de mudanças. Os rendimentos do empreendedor deviam ser separados do lucro do capital.
Walker (1876)	Distinção entre os que forneciam fundos e recebiam juros e aqueles que obtêm lucro com suas habilidades administrativas.

Schumpeter (1934)	Empreendedor associado a atividade inovativa. Promove o rompimento do fluxo circular. Pode ser considerado um líder.
McClelland (1961)	Indivíduo com necessidades de realização e poder, dinâmico e assume riscos moderados.
Walras (1962)	Indivíduo que coordena a produção.
Drucker (1964)	Indivíduo que maximiza oportunidades.
Hayek (1974)	Pessoa que capta e utiliza informações que lhe permitem encontrar oportunidades. Considerado um ator-chave para o desenvolvimento.
Shapiro (1975)	Indivíduo que toma iniciativa, organiza mecanismos sociais e econômicos e aceita riscos.
Vesper (1980)	Enfatiza os diferentes pontos de vista sobre o termo empreendedor, atribuído por economistas, psicólogos, negociantes e políticos.
Pinchot (1983)	Conceito de intraempreendedor como aquele indivíduo que atua dentro da organização já estabelecida.
Stevenson e Gumpert (1985)	Pessoa que persegue oportunidades sem se deixar limitar pelos recursos que controla.
Hisrich (1985)	Indivíduo que cria algo diferente e com valor, e, para tal, dedica tempo e esforço necessários, assume riscos financeiros, psicológicos e sociais correspondentes e recebe as consequentes recompensas de satisfação econômica e pessoal.
Kets de Vries (1985)	Indivíduos desajustados que precisam criar seu próprio ambiente.
Gartner (1989)	O empreendedor é aquele que cria organizações. Quando estas são criadas, ele deixa de ser empreendedor.
Filion (1999a)	Indivíduo que imagina, desenvolve e realiza visões.
Henderson (2002)	Empreendedor é aquele que descobre e desenvolve oportunidades de criar valor por meio da inovação.
Adaman e Devine (2002)	Empreendedor participativo como aquele que promove ações inovadoras que trazem retornos não apenas financeiros, mas também de bem-estar social para a coletividade que envolve o indivíduo.
Lounsbury e Crumley (2007)	Empreendedor institucional como o indivíduo que introduz e promove a adoção e legitimação de novas práticas reconhecidas como melhores e mais eficientes que as práticas anteriores.

Quadro 1- Desenvolvimento Histórico do Termo Empreendedor

Fonte: Adaptado de Filion (1999a), Kets de Vries (1985), Tigre (1998), Gaspar (2003), Adaman e Devine (2002) e Lounsbury e Crumley (2007), *apud* PEDROSO, NAKATANI e MUSSI, 2009.

2.1.2 Tipos de Empreendedores

Tanto Dornelas (2007, p. 11) como Bernardi (2014, p. 15) apontam para diferentes tipos de empreendedores, cada um com suas características e motivações. Abaixo, serão descritos, de forma resumida, cada um dos perfis conforme opinião dos autores citados anteriormente.

O primeiro a ser descrito é o empreendedor nato, que é “a personalização integral do empreendedor, que, normalmente, desde cedo, por razões próprias ou influencias familiares, demonstra traços de personalidade comuns ao empreendedor” (BERNARDI, 2014, p. 15).

Outro perfil é o empreendedor por necessidade, ou seja, que não imaginava empreender, mas por algum motivo inesperado acabou se deparando com uma oportunidade de negócio ou por necessidade de ter alguma renda (DORNELAS, 2007).

O terceiro tipo de empreendedor é o herdeiro, que foi criado e ensinado por imposição desde cedo a empreender, podendo ter ou não vocação para manter ou multiplicar o negócio da família (BERNARDI, 2014).

Profissionais corporativos também podem se tornar empreendedores, este tipo está aumentando cada vez mais. Para Dornelas (2007, p. 13) “são geralmente executivos muito competentes, com capacidade gerencial e conhecimento de ferramentas administrativas”. Complementando este perfil Bernardi (2014) explica que se este profissional não se sentir realizado profissionalmente dentro da empresa ou discordar das políticas da empresa, o mesmo pode acabar partindo para um negócio próprio.

Existe, ainda, o empreendedor planejado, ou seja, o profissional que busca minimizar os riscos ao mínimo possível e tem uma visão de futuro clara e bem definida. Infelizmente, esta categoria na prática não é a mais seguida no Brasil (DORNELAS, 2007).

Conforme Bernardi (2014, p. 16) o empreendedor que trabalha de forma paralela é “o funcionário, como alternativa futura, tendo características empreendedoras, estrutura-se entre amigos ou familiares e desenvolve o negócio derivado de suas experiências ou não, ou se associa em outro ramo de atividades como sócio capitalista”.

Outro perfil a ser descrito segundo Dornelas (2007, p.13), é o empreendedor social, que não visa o desenvolvimento do seu patrimônio financeiro, seu objetivo é envolver-se em causas humanitárias e cria oportunidades para quem não tem acesso a elas.

Através dos tipos de empreendedores apresentados nota-se que cada profissional possui uma motivação para começar a empreender, mas todos possuem um objetivo bem definido de criar algo de valor ou então atingir uma meta pessoal.

2.2 EMPREENDEDORISMO NO BRASIL

No Brasil, o empreendedorismo somente começou a tomar forma nos anos 90, quando entidades como o SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas empresas) surgiu a fim de dar o suporte que se precisa para iniciar uma empresa, desde consultorias até resolver problemas para o seu negócio (DORNELAS, 2008, p.11).

Conforme artigo realizado por Pedroso, Nakatani e Mussi (2009) para estudar o jeitinho brasileiro em relação ao perfil empreendedor, acredita-se que devido às dificuldades enfrentadas pelo empreendedor brasileiro o mesmo é levado a adotar comportamentos inusitados, buscando sobreviver dentro do seu mercado de atuação, o que pode se relacionar com os motivos que o levam a adotar o “jeitinho brasileiro de empreender”.

Na figura número 1, os autores citam os efeitos negativos e positivos desta habilidade adotada no país.

DESDOBRAMENTOS POSITIVOS E NEGATIVOS DO JEITINHO	
DESDOBRAMENTOS POSITIVOS DO JEITINHO	DESDOBRAMENTOS NEGATIVOS DO JEITINHO
<ul style="list-style-type: none"> • Criatividade e inovação • Iniciativa para mudança (de determinada situação) e habilidade de resolução de problemas • Habilidade de persuasão e conciliação (negociação) • Adaptabilidade e flexibilidade • Habilidade no relacionamento pessoal • Capacidade de improvisação 	<ul style="list-style-type: none"> • Tendência à inadequação a normas • Propensão a corromper ou a ser corrompido • Tendência ao uso de recurso de poder • Alienação (tendência a se deixar ser manipulado)

Figura 1: Desdobramentos positivos e negativos do Jeitinho Brasileiro

Fonte: PEDROSO, José Pedro Pentead; NAKATANI, Márcia Shizue Massukado; MUSSI, Fabrício Baroni (2009).

Outro retrato do empreendedorismo, no país, é o motivo que leva os brasileiros a iniciarem uma atividade empreendedora. Segundo pesquisa sobre a cultura empreendedora no Brasil realizado pela Endeavor, 73% dos entrevistados informaram que procuram abrir um negócio com a intenção de ter uma melhor qualidade de vida, enquanto somente 27% responderam que o motivo da escolha por empreender é para fazer o melhor que puder e buscar desafios. Esses dois extremos podem ser um dos fatores que afetam o empreendedorismo de alto impacto, ocasionando pequenas empresas, criadas para somente se manter no mercado, sem expectativa de expansão significativa.

Estima-se que o empreendedorismo no Brasil cresceu cerca de 44% nos últimos 10 anos, segundo estudo da Endeavor do Brasil. Ainda, o número de empreendedores por oportunidade subiu para 71%, isto demonstra que o brasileiro está cada vez mais buscando desenvolver uma atividade empreendedora e conforme o índice, os profissionais estão se preparando melhor e buscando uma oportunidade de negócio.

Apesar de possuir um povo com uma boa cultura empreendedora, o Brasil não é visto como um país que facilita o empresário de colocar seu negócio em prática. Segundo o Doing Business 2015, ranking que avalia medidas objetivas que facilitam ou incentivam empreendedores a se inserir no mercado, dentre as 189 economias avaliadas o Brasil está na 120ª posição, dentre os membros do MERCOSUL está atrás de países como Colômbia (34ª), Peru (35ª), Uruguai (82ª) e Paraguai (92ª), estando a frente somente de economias que passam por dificuldades como Argentina (124ª), Bolívia (157ª) e Venezuela (182ª). Para analisar a péssima colocação de um país que possui a 7ª maior economia do mundo, temos de avaliar as dificuldades que o empresário enfrenta no momento de empreender como o demorado processo de abertura de empresas e sua excessiva burocracia, a alta e complicada carga tributária brasileira, a falta de apoio do governo as micro e pequenas empresas, entre outras que serão descritas abaixo.

As dificuldades enfrentadas pelo empresário já começam no momento da abertura da empresa. De forma geral o profissional terá pela frente 13 procedimentos e uma demora de em média 107,5 dias deixando o Brasil na 167ª posição na avaliação por categoria de abertura de empresa, segundo Doing Business 2014. Espera-se uma melhora na burocracia, visto que o atual presidente do país sancionou a atualização da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa 123/06, incluindo a garantia de uma entrada única e a realização de um processo integrado, simplificando a abertura e fechamento de empresas. A promessa é de que a partir desta melhoria o tempo para abertura de uma empresa no Brasil caia para 5 dias a partir de março de 2015.

A carga tributária exercida no país também é um fator que dificulta a atividade empreendedora do Brasil. De acordo com a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) os impostos cobrados aqui representam 36,3% do PIB. Na América Latina somos o segundo país que mais cobra impostos, ficando atrás somente da Argentina (37,3 % PIB). Dentro do Simples Nacional, categoria onde a maioria das empresas brasileiras está inserida, dependendo da atividade da empresa pode chegar a oito impostos cobrados do empreendedor, eles são: Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ), Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido (CSLL), Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS), Programa Integração Social (PIS)/ Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público (PASEP), Seguridade Social, Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) e Impostos sobre Serviço de Qualquer Natureza (ISS). Para facilitar e unificar todos estes impostos o governo sancionou a Lei Complementar 147/14, que aprimora a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, mais conhecida como Supersimples para janeiro de 2015, que irá unificar todos os impostos em único boleto.

2.3 JOVEM EMPREENDEDOR

No mercado o jovem é o um dos maiores afetados com o desemprego, seja devido à falta de experiência e não conseguir se inserir no mercado ou então pelo baixo nível de educação adquirido até o momento. Devido a esta dificuldade de inserção no mercado de trabalho acabam não tendo outra opção e se tornam empreendedores por necessidade, outros escolhem seguir esta profissão e buscam adquirir conhecimento e estão à procura de oportunidades de negócios para abrir uma empresa. Conforme pesquisa do Global Entrepreneurship Monitor (GEM) realizada em 2014 os jovens entre 18 e 34 anos já representam 38,90% do total de empreendedores no Brasil.

Para compreender a intenção empreendedora do jovem é necessário identificar as características do ambiente onde este jovem vive, podendo afetar favoravelmente ou não a intenção do mesmo empreender. Neste caso, a aprendizagem se torna algo indispensável, pois é a partir desta etapa de experimentos que os jovens podem amadurecer e perceber suas habilidades, conhecimentos e motivação para empreender (KRISTIANSEN E INDARTI, 2004).

O SEBRAE possui uma forte atuação no apoio ao jovem empreendedor. Dentre os programas e cursos oferecidos para incentivar ou profissionalizar os jovens a estimular o empreendedorismo destacam-se:

- Jovens Empreendedores Primeiros Passos (JEEP): A educação empreendedora proposta pelo SEBRAE para o ensino fundamental incentiva os alunos a buscar o autoconhecimento, novas aprendizagens, além do espírito de coletividade. A ideia é a de que a educação deve atuar como transformadora desse sujeito e incentivá-lo à quebra de paradigmas e ao desenvolvimento das habilidades e dos comportamentos empreendedores. O curso procura apresentar práticas de aprendizagem, considerando a autonomia do aluno para aprender e o desenvolvimento de atributos e atitudes necessários para a gerência da própria vida (pessoal, profissional e social).
- Formação de Jovens Empreendedores (FJE): é um curso para estudantes do ensino médio que têm interesse em ter uma educação empreendedora inserida na sua formação escolar. O curso motiva o jovem a desenvolver os pontos fracos e potencializar os pontos fortes, identificar tendências, estabelecer objetivos e metas a serem alcançados por meio do planejamento e da elaboração do plano de negócios.
- Despertar: é um curso para estudantes do ensino médio, que procura ter mais oportunidades, tem visão de futuro e, para isso, busca uma formação que possibilite a construção de um projeto de vida.
- Desafio Universitário Empreendedor: É uma competição nacional de caráter educacional, onde estimula o participante a desenvolver atitudes empreendedoras e ficará mais preparado para os desafios do mercado, por meio da capacitação, aprimoramento e desenvolvimento de habilidades corporativas.

2.4 CENÁRIO ECONÔMICO

A economia mundial ainda está se recuperando da crise dos EUA em 2008, ocasionada pelo estouro da chamada “Bolha dos Imóveis” americana, que levou à falência vários bancos e seguradoras e que teve o apoio do FED (Tesouro Nacional Americano) na economia

Americana para que injetasse dinheiro no mercado, evitando um estrago ainda maior. Segundo dados do FMI a perspectiva de crescimento da economia mundial para este ano é de somente 3,3%, resultado devido à deflação da zona do euro e uma possível estagnação econômica nos países mais desenvolvidos.

Destaca-se o crescimento acelerado da China nos últimos anos, tornando-se a segunda maior economia do mundo segundo o levantamento do Banco Mundial. Ainda de acordo com este levantamento a China pode ultrapassar os EUA ainda este ano e se tornar a maior economia do mundo. O Brasil aparece em 7º lugar no ranking, estando atrás de mais dois companheiros do BRICS, Índia (3º) e Rússia (6º). O grande problema do Brasil é a distribuição de renda. Na avaliação de Produto Interno Bruto (PIB) per capita o país aparece na 80ª posição, isto demonstra como fizemos parte de um país rico e extremamente desigual.

Após mais um ano de estagnação, o Brasil cresceu somente 0,1% em 2014 e as expectativas para 2015 são de recesso econômico. Após uma série de escândalos de corrupção na maior empresa do país (PETROBRAS) a economia brasileira está pedalando neste início de ano. É bem verdade não se deve somente ao Lava Jato e demais operações de investigação, mas estas afetam muitas empresas e cidadãos de forma geral, seu efeito dominó assusta todos os brasileiros.

No momento da realização deste trabalho, em maio de 2015, as previsões dos economistas no último levantamento realizado pelo Banco Central em parceria com Fundação Getúlio Vargas (FGV) mostram a situação geral do Brasil, destacando-se as informações abaixo:

A previsão para o Índice Nacional de Preços ao Consumidor (IPCA) aumentou novamente, chegando em 8,31% para este ano, indicador este que mede a inflação, ou seja, o poder de compra do brasileiro está encolhendo, e o pior, acima da meta estipulada pelo governo (teto de 6,5%).

Referente ao PIB a estimativa é que a economia tenha uma recessão de 1,20%, se isto se confirmar, será o pior resultado em 25 anos. O PIB é a soma de todos os bens e serviços realizados em território brasileiro, então se pode dizer de grosso modo, que a estimativa é do país encolher este ano.

Outro indicador importante, a taxa básica de juros (SELIC), que é a taxa central de juros do Brasil utilizada como base pelos bancos no país, está em 13,25% ao ano conforme última reunião do COPOM em abril. O mercado prevê que irá aumentar novamente até 13,5% ainda neste ano.

Conforme as estimativas apresentadas acima, o momento no Brasil não é dos melhores, com uma inflação mais alta a sociedade perde seu poder de compra, o que significa que seu dinheiro desvalorizou em relação aos produtos oferecidos, o consumo diminui mais ainda com uma taxa de juros elevada. Se o consumo diminui, isso afeta as empresas, pois diminuem as vendas, gerando um efeito que pode afetar a todos, encolhendo a economia de forma geral. Mas é na crise que surge as oportunidades, pois onde há problemas sempre há um empreendedor pronto para aproveitar esta chance, portanto a crise possui um lado bom, para quem está disposto a sair da zona de conforto e arriscar no incerto.

3. METODOLOGIA DA PESQUISA

Neste capítulo apresentam-se os procedimentos metodológicos utilizados para realizar a pesquisa de análise do perfil e capacidade empreendedora dos acadêmicos dos cursos bacharelados de Administração, Ciências Econômicas e Ciências Contábeis da Universidade de Passo Fundo.

3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA

A pesquisa realizada com este trabalho tem como objetivo geral analisar o perfil e a capacidade empreendedora do acadêmico dos cursos citados anteriormente, tendo ainda objetivos específicos como caracterizar o perfil socioeconômico dos alunos pesquisados, identificar através das respostas quais são suas expectativas em relação ao futuro e, também, identificar em qual perfil este acadêmico se enquadra.

Quanto ao objetivo da pesquisa, utilizou-se o método descritivo, que segundo Prodanov e Freitas (2013, p. 52) este tipo de pesquisa “observa, registra, analisa e ordena dados, sem manipulá-los, isto é, sem interferência do pesquisador”.

Em relação à abordagem do problema esta pesquisa se enquadra na classificação de quantitativa, conforme Prodanov e Freitas (2013) a pesquisa quantitativa considera que toda informação pode ser traduzida em números, podendo assim classificar as informações e opiniões recolhidas chegando a uma análise final. Esta abordagem requer uso de técnicas e recursos estatísticos.

Como procedimento técnico utilizou-se o levantamento de dados. Esse modo de pesquisa “ocorre quando envolve interrogação direta das pessoas cujo comportamento desejamos conhecer através de algum tipo de questionário” (PRODANOV E FREITAS, 2013, p. 58). Ainda, segundo Gil (2010) não se mostra necessário pesquisar toda a população que se procura estudar, antes de tudo é realizado uma seleção, através de procedimento estatístico, recolhendo uma amostra significativa do universo de pesquisa.

3.2 VARIÁVEIS DE ESTUDO

Conforme Schmidt e Bohnenberger (2009, p. 455) através do artigo de pesquisa, constatou-se que existem 8 perfis de empreendedores, abaixo descrição de cada um:

1) Auto eficaz (AE): é a estimativa cognitiva que uma pessoa tem das suas capacidades de mobilizar motivação, recursos cognitivos e cursos de ação necessários para exercitar controle sobre eventos na sua vida (Carland et al., 1988; Chen et al., 1998; Kaufman, 1991; Longenecker et al., 1997; Markman & Baron, 2003).

2) Assume Riscos calculados (AR): pessoa que, diante de um projeto pessoal, relaciona e analisa as variáveis que podem influenciar o seu resultado, decidindo, a partir disso, a continuidade do projeto (Carland et al., 1988; Drucker, 1986; Hisrich & Peters, 2004).

3) Planejador (PL): pessoa que se prepara para o futuro (Filion, 2000; Kaufman, 1991; Souza et al., 2004).

4) Detecta oportunidades (DO): habilidade de capturar, reconhecer e fazer uso efetivo de informações abstratas, implícitas e em constante mudança (Birley & Muzyka, 2001; Degen, 1989; Markman & Baron, 2003).

5) Persistente (PE): capacidade de trabalhar de forma intensiva, sujeitando-se até mesmo a privações sociais, em projetos de retorno incerto (Drucker, 1986; Markman & Baron, 2003; Souza et al., 2004).

6) Sociável (SO): grau de utilização da rede social para suporte à atividade profissional (Hisrich & Peters, 2004; Longenecker et al., 1997; Markman & Baron, 2003).

7) Inovador (IN): pessoa que relaciona ideias, fatos, necessidades e demandas de mercado de forma criativa (Birley & Muzyka, 2001; Carland et al., 1988; Degen, 1989; Filion, 2000).

8) Líder (LI): pessoa que, a partir de um objetivo próprio, influencia outras pessoas a adotarem voluntariamente esse objetivo (Filion, 2000; Hisrich & Peters, 2004; Longenecker et al., 1997).

Através da pesquisa aplicada, utilizou-se a classificação dos perfis citados acima para analisar os alunos entrevistados.

Foram analisadas também as variáveis socioeconômicas dos alunos como sexo, estado civil, cidade de residência, profissão, setor em que trabalha e renda.

3.3 UNIVERSO DE PESQUISA

Segundo Prodanov e Freitas (2013, p.98):

População (ou universo da pesquisa) é a totalidade de indivíduos que possuem as mesmas características definidas para um determinado estudo. A definição da população-alvo tem uma influência direta sobre a generalização dos resultados. Portanto, o pesquisador deve se preocupar com o tamanho e a qualidade da amostra, entendida como “um subconjunto de indivíduos da população-alvo”, sobre o qual o estudo será efetuado.

A pesquisa foi realizada na Universidade de Passo Fundo, com alunos dos cursos de Administração, Ciências Contábeis e Ciências Econômicas, nos campus de Casca, Carazinho, Passo Fundo, Sarandi e Soledade.

Segundo dados fornecidos pela Secretaria da Faculdade de Ciências Econômicas, Administrativas e Contábeis da UPF, a universidade possui 2.496 alunos matriculados nos cursos entrevistados, neste universo de pesquisa foram recolhidos 265 questionários, trabalhando com uma margem de erro de 6%.

$$n^{\circ} = 1/0,06^2$$

$$n^{\circ} = 277,78$$

$$\text{Amostra} = N \times n^{\circ} / N + n^{\circ}$$

$$\text{Amostra} = 2.496,00 \times 277,78 / 2.496,00 + 277,78$$

$$\text{Amostra} = 249,96$$

3.4 PROCEDIMENTO E TÉCNICAS DE COLETA DE DADOS

Após o planejamento inicial para desenvolver a pesquisa, deve-se planejar como será realizada a coleta dos dados. Segundo Prodanov e Freitas (2013, p. 102):

Entendamos por técnica o conjunto de preceitos ou processos utilizados por uma ciência ou arte. No caso de pesquisas de campo, é necessário analisar e interpretar os dados obtidos, mediante técnicas estatísticas, para a devida elaboração do relatório de sustentação do trabalho científico. Cabe ainda à técnica o encadeamento lógico do trabalho a ser apresentado, cuja redação deverá ser concisa, clara e objetiva, visando a facilitar o entendimento pelo leitor.

A pesquisa foi realizada através de questionário estruturado, que conforme Prodanov e Freitas (2013) deve ser ordenado através de uma série de perguntas, que serão respondidas pelo respondente. Dentro da pesquisa, o questionário pode ser considerado o instrumento ou programa de coleta de dados, sua confecção deve ser feita pelo pesquisador e seu preenchimento pelo respondente. Ainda, segundo os autores, a linguagem deve ser direta e simples, facilitando a compreensão do respondente.

O questionário aplicado foi utilizado com base no artigo Perfil Empreendedor e Desempenho Organizacional, dos autores Serje Shimidt e Maria Cristina Bohnenberger, ambos Doutores em Economia pela Universitat de Les Illes Balears, Espanha, publicado em 2009 no Centro Universitário Feevale.

A linguagem utilizada foi adaptada para facilitar o entendimento dos respondentes, mas não foi alterado o objetivo da pergunta e nem a estruturação do questionário. O período de coleta de dados ocorreu de 17/04/2015 a 16/05/2015. Quanto ao modo de aplicação foi realizado através de questionário escrito, entregue nas aulas durante o intervalo e, também, através do questionário online. As informações foram recolhidas com base nas repostas dos alunos, conforme demonstra quadro abaixo. Cada perfil possui uma questão direta, cabendo ao respondente marcar a opção de 1 a 5, sendo 1 discordo totalmente e 5 concordo totalmente.

Perfil	Questão
Detecta Oportunidades	1- Costumo detectar oportunidades promissoras de negócio com frequência. 2- Acredito que tenho habilidade e facilidade em detectar boas oportunidades de negócio.
Auto Eficaz	3- Consigo controlar os fatores críticos para alcançar os meus objetivos.
Persistente	4- Em meu ambiente profissional, vejo que sou uma pessoa mais persistente que as demais.
Inovador	5- Tenho facilidade em encontrar soluções criativas para os problemas diários. 13- Gosto de trabalhar em lugar repleto de novidades à uma atividade rotineira. 14- Estou sempre pronto para mudar minha forma de trabalho quando necessário.
Planejador	6- Possuo um plano de vida e sei aonde e como chegar lá. 10- Procuro sempre planejar muito bem todas as minhas atividades no trabalho. 12- Tenho os assuntos referentes ao trabalho sempre muito bem planejados. 16- Fico incomodado quando sou pego de surpresa por algo que não havia planejado.
Líder	7- Sou escolhido com frequência para liderar projetos ou qualquer outra atividade. 8- As pessoas costumam pedir a minha opinião sobre os assuntos profissionais. 9- Acredito que minha opinião é respeitada na maioria das vezes. 18- Costumo influenciar a opinião das pessoas a respeito de um determinado assunto.

Assume Riscos	11- Busco estudar muito a respeito de cada situação que envolva algum tipo de risco. 17- Estou disposto a assumir uma dívida de longo prazo, acreditando nos benefícios futuros. 19- Admito correr riscos em troca de possíveis benefícios futuros.
Sociável	15- Tenho facilidade em me relacionar com pessoas. 20- Meus contatos sociais tem pouca influência na minha vida profissional. 21- Os contatos sociais que possuo tem grande importância na minha vida profissional. 22- Conheço várias pessoas que poderiam me auxiliar profissionalmente, caso precisasse

Quadro 2: Questões/Perfil Empreendedor

Fonte: Adaptado de Shimidt e Bohnenberger (2009)

3.5 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS

Depois de recolher todas as pesquisas, chega o momento de analisar as informações visando a conclusão do trabalho. Segundo Prodanov e Freitas (2013, p. 112):

Essa fase da pesquisa, analítica e descritiva, prevê a interpretação e a análise dos dados tabulados, os quais foram organizados na etapa anterior. A análise deve ser feita a fim de atender aos objetivos da pesquisa e para comparar e confrontar dados e provas com o objetivo de confirmar ou rejeitar a(s) hipótese(s) ou os pressupostos da pesquisa.

Sobre a pesquisa descritiva destaca-se que é utilizada para descrever características de uma determinada população, entre suas peculiaridades destaca-se a utilização de técnicas padronizadas para coleta de dados, como por exemplo, a utilização de questionário e a observação sistemática (GIL 2008).

Os dados foram todos lançados em tabela eletrônica formato Excel. Foram comparadas as médias, desvio padrão e variância das respostas conforme o perfil empreendedor (Inovador, Assume Riscos, Planejador, Auto eficaz, Detecta Oportunidades, Líder, Sociável e Persistente) e também as variáveis socioeconômicas (sexo, estado civil, cidade de residência, profissão, setor em que trabalha e renda).

4. APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Neste capítulo apresentam-se os resultados da pesquisa aplicada. No primeiro momento serão expostas as variáveis socioeconômicas citadas nos capítulos anteriores e após, serão apresentadas as informações referentes ao perfil empreendedor dos alunos entrevistados, através da média, desvio padrão e variância de cada item.

A amostra contou com 265 questionários respondidos e tabulados em tabela eletrônica, com participação de alunos dos cursos de Administração, Ciências Contábeis e Ciências Econômicas da Universidade de Passo Fundo, nos campus Casca, Carazinho, Passo Fundo, Sarandi e Soledade.

4.1 VARIÁVEIS SOCIOECONÔMICAS

Do total geral da amostra, 170 alunos são do sexo feminino (64%) e apenas 95 do sexo masculino (36%). Isto demonstra, de certa forma, que os cursos pesquisados são mais procurados por pessoas do sexo feminino.

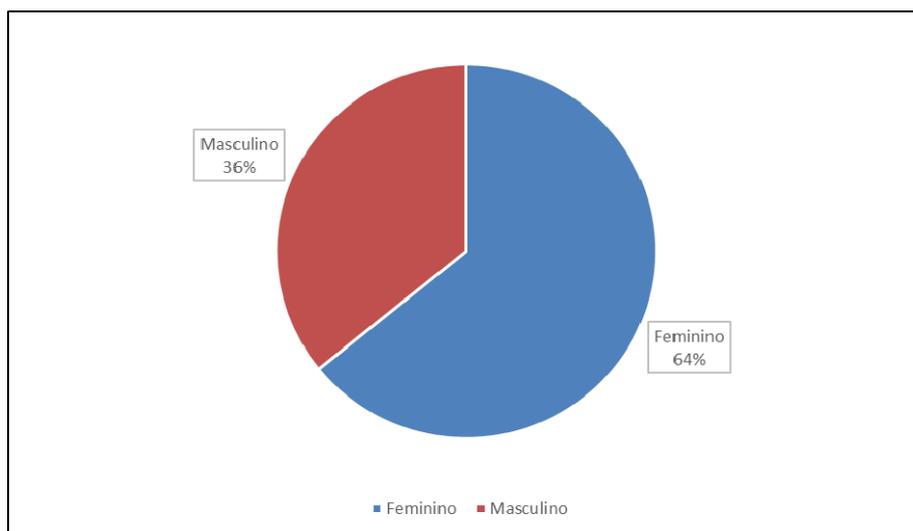


Figura 2: Gráfico Sexo
Fonte: Elaborado pelo autor.

Dentre os alunos pesquisados a sua grande maioria é solteira (221) representando mais de 83% da amostra, após vem os casados (34) que representam pouco mais de 12%, o restante (10) responderam estar em união estável, no momento da entrevista.

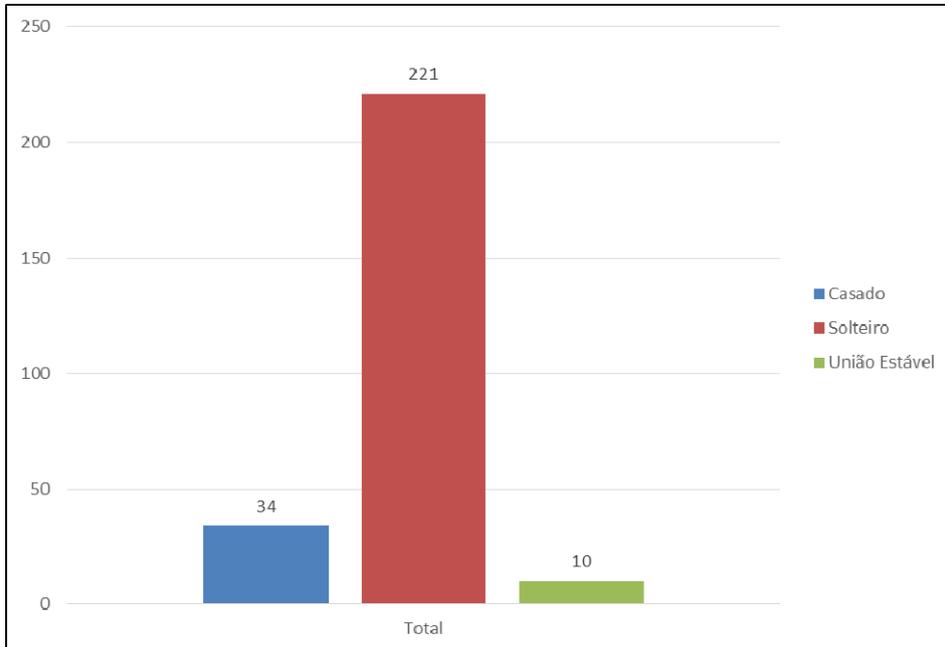


Figura 3: Gráfico Estado Civil

Fonte: Elaborado pelo autor.

A respeito da idade dos entrevistados, a grande maioria é jovem, destaca-se que as duas faixas de idade mais jovens, de 17 a 20 anos (93) e de 21 a 25 anos (115) representam quase 80% da amostra, seguido da faixa etária de 26 a 30 anos (35) representando 13% dos respondentes, após vem a idade de 30 a 40 anos (21) com 8%, mais de 40 anos obteve somente uma (1) resposta.

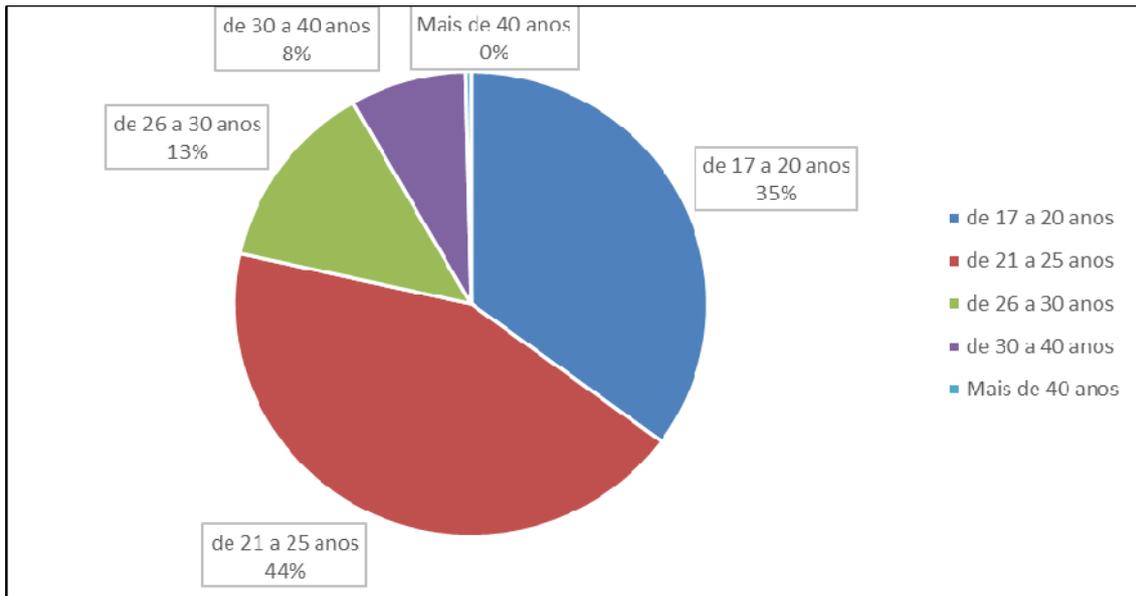


Figura 4: Gráfico Idade
Fonte: Elaborado pelo autor.

Referente à cidade de residência dos alunos, uma boa parte da amostra é de Carazinho (78), seguido por Não-Me-Toque (29), Sarandi (24), Soledade (16), Passo Fundo (13) e Espumoso (9). As demais cidades dos alunos pesquisados (96) foram respostas avulsas e não representou uma quantia significativa. Todas estas informações constam no levantamento geral tabulado na tabela eletrônica.

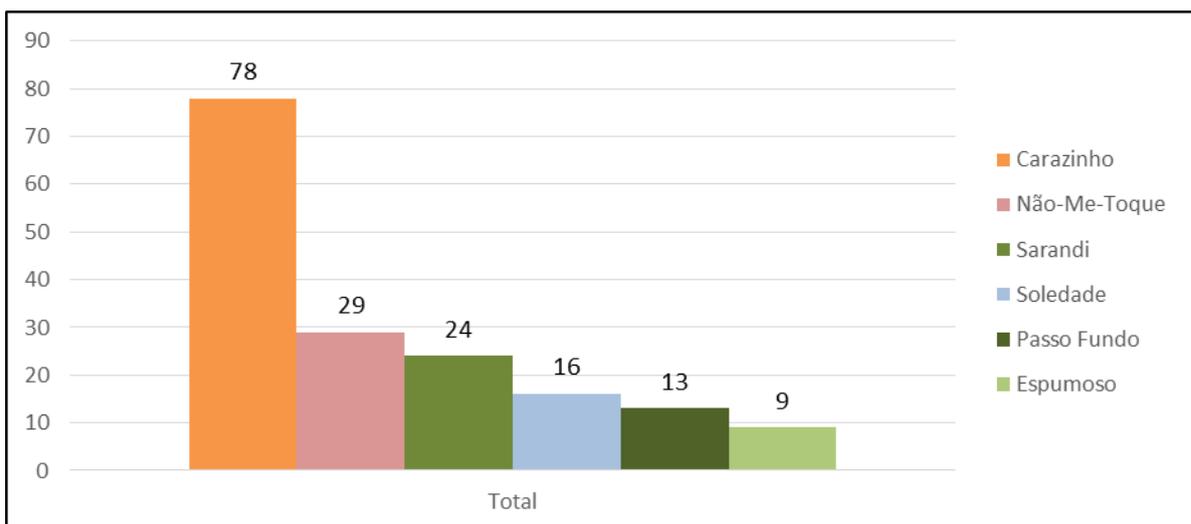


Figura 5: Gráfico Cidade Residência
Fonte: Elaborado pelo autor.

A respeito do curso realizado pelos acadêmicos pesquisados, a maioria está cursando Administração (166) representando pouco mais de 60% da amostra, seguido por Ciências Contábeis (69) somando mais de 40% e por ultimo o curso de Ciências Econômicas (30) com apenas 11% dos questionados.

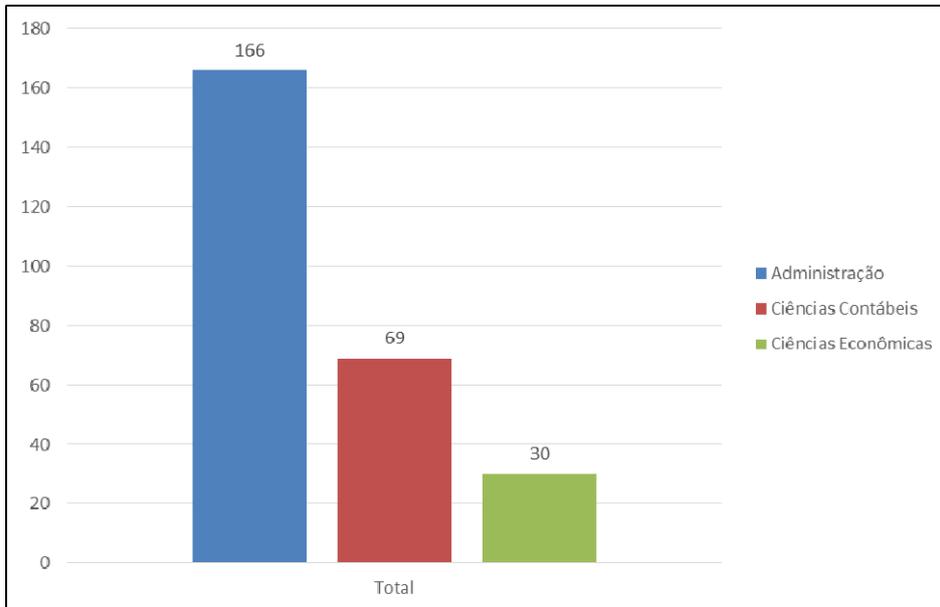


Figura 6: Gráfico Curso
Fonte: Elaborado pelo autor.

Entre os campi pesquisados na Universidade de Passo Fundo, Carazinho (121) representa quase metade da amostra, seguido por Soledade e Passo Fundo (41) com o mesmo numero de respondentes, após vem os campi de Casca e Sarandi (31) também empatados.

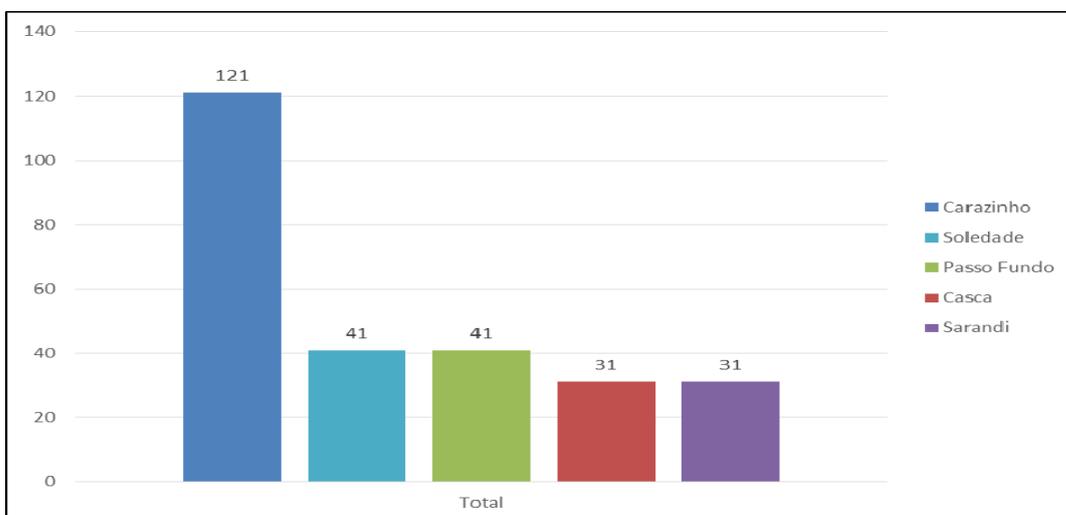


Figura 7: Gráfico Campus
Fonte: Elaborado pelo autor.

O nível do curso em que se encontram os acadêmicos também foi pesquisado, quase metade dos entrevistados (116) encontra-se no 7º e 8º nível, ou seja, estão em fase de conclusão do curso, logo após estão o 3º a 4º nível (94) representando 35% da amostra, alunos no primeiro ano (41) de faculdade representaram pouco mais de um quarto dos entrevistados, por último o 5º a 6º nível com apenas 5% das respostas.

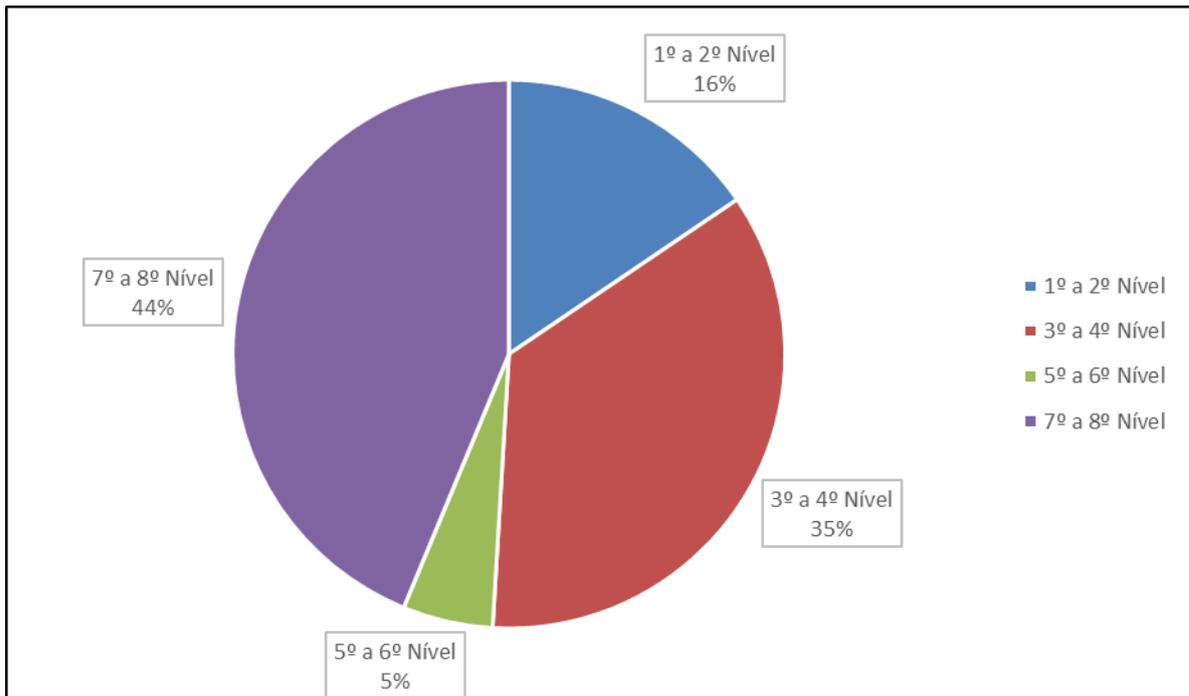


Figura 8: Gráfico Nível

Fonte: Elaborado pelo autor.

Em relação à profissão dos acadêmicos entrevistados, mais da metade informaram serem Funcionários privados (157), muito atrás vem os estagiários (25), funcionários públicos (24), não trabalham (20) e então trabalhador autônomo. Somente 5% dos entrevistados se dizem empreendedores (12), número este que impressiona por ser tão pequeno, visto que a maioria da amostra esta em fase de conclusão de curso.

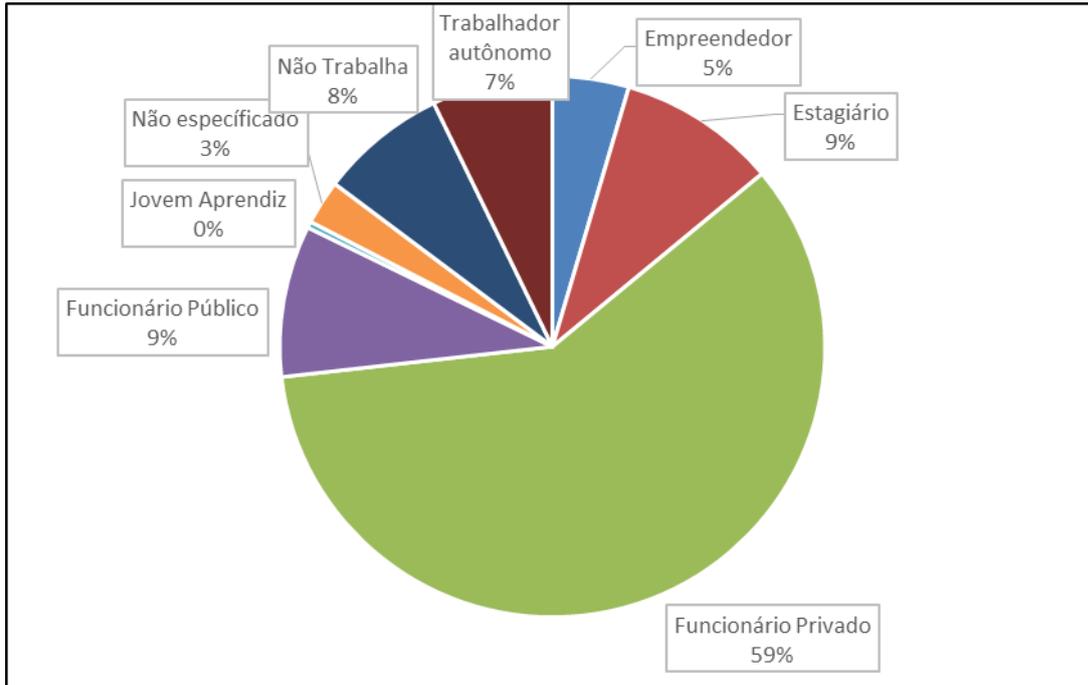


Figura 9: Gráfico Profissão

Fonte: Elaborado pelo autor.

Quanto ao setor em que os alunos entrevistados trabalham a prestação de serviço (101) obteve o maior número de respostas, seguido por comércio (73) e após indústria (40). Acadêmicos que não trabalham (18) representaram em torno de 7% da amostra. Mais uma vez, o número de alunos que não trabalham impressiona de certo modo, visto que seria necessário um estudo específico para verificar o motivo de não desenvolverem nenhuma atividade profissional.

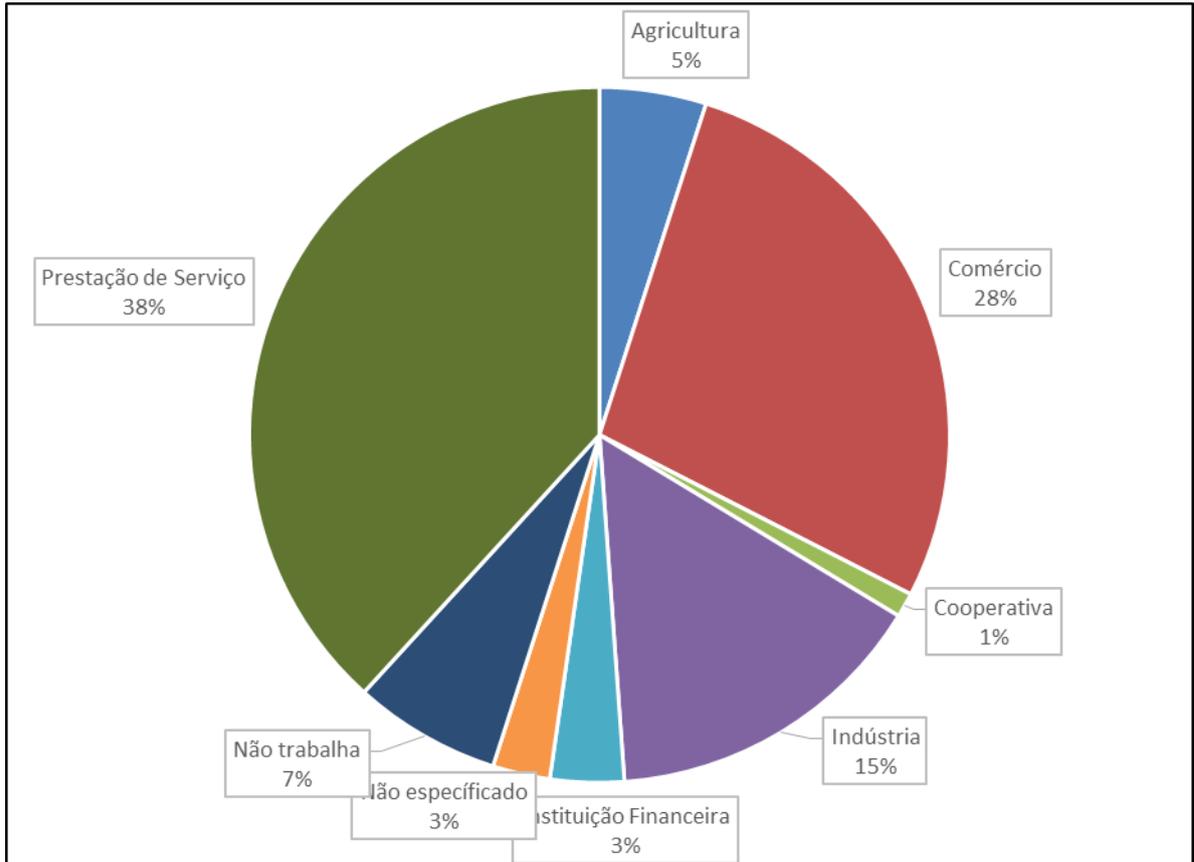


Figura 10: Gráfico Setor

Fonte: Elaborado pelo autor.

Finalizando a pesquisa das variáveis socioeconômicas questionou-se a faixa de renda aos acadêmicos, mais da metade da amostra informou que recebe de 1 a 3 salários mínimos, seguido pela faixa de renda de até 1 salário mínimo, representando 20% dos acadêmicos, esse número impressiona visto que os entrevistados estão buscando capacitação e a grande maioria da amostra informou estar em fase de conclusão de curso.

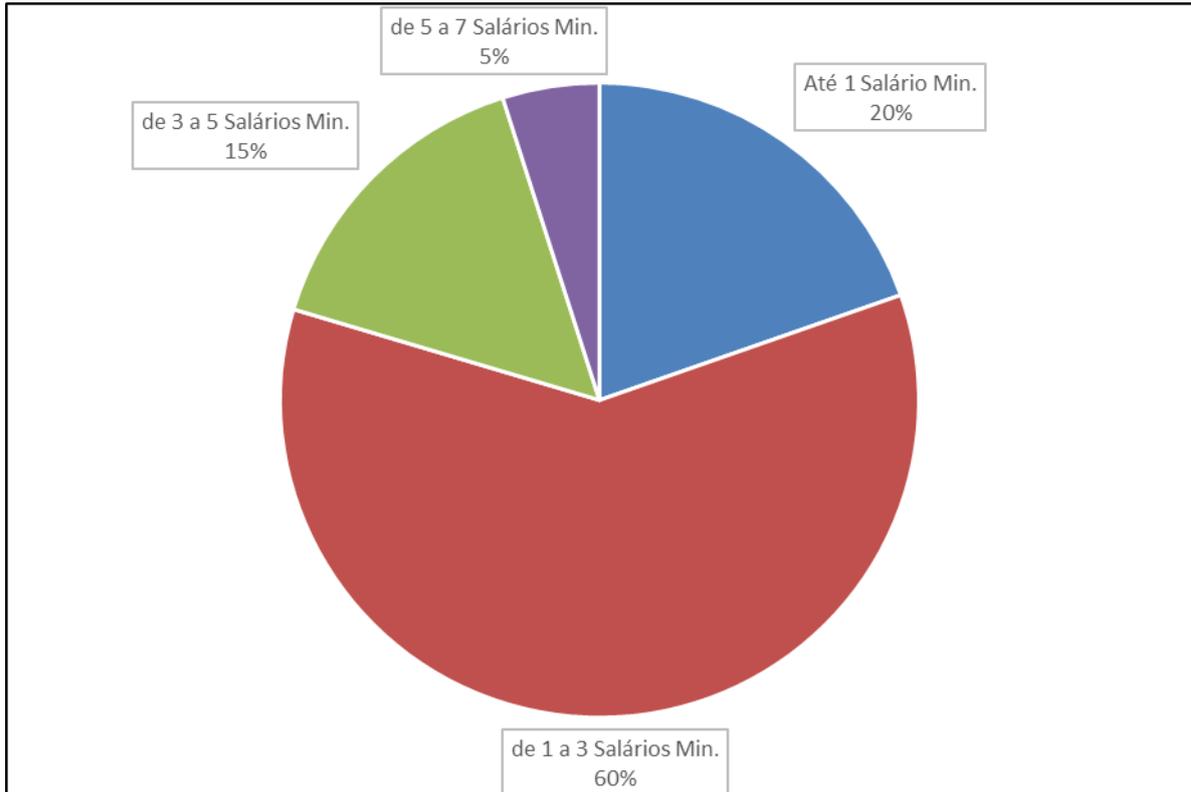


Figura 11: Gráfico Renda (salário Mínimo = R\$ 788,00)
Fonte: Elaborado pelo autor.

4.2 ANÁLISE DO PERFIL EMPREENDEDOR

Nesta seção serão apresentados os resultados da média, desvio padrão e variância dos perfis estudados. As informações serão abordadas em primeiro momento de forma geral, demonstrando o resultado de cada perfil, após serão apresentados os números conforme cada pergunta.

Na tabela 1 estão apresentados os resultados da média, desvio padrão e variância que compõe o perfil empreendedor, ordenadas em ordem decrescente conforme a média.

Tabela 1: Média, desvio padrão e variância

Perfil	COD	Média	Desvio Padrão	Variância
Inovador	IN	3,94	0,97	0,95
Auto Eficaz	AE	3,75	0,90	0,82
Persistente	PE	3,73	1,02	1,04
Planejador	PL	3,70	0,93	0,98
Sociável	SO	3,54	1,08	1,18
Assume Riscos	AR	3,40	1,05	1,13
Detecta Oportunidades	DO	3,37	0,93	0,86
Líder	LI	3,37	1,00	1,01

Fonte: Adaptado de Shimidt e Bohnenberger (2009)

Dados: Elaborado pelo autor

Nota-se que todas as médias se situaram entre 3 (em dúvida) e 4 (Concordo em partes), o perfil com melhor média foi o Inovador, chegando muito próximo a média 4. No momento atual do Brasil, entende-se que ter este perfil é muito importante, visto que em tempos de crise ou recesso econômico é necessário buscar novas alternativas para alcançar o sucesso. Por outro lado, o perfil com pior média foi o Líder e Detecta Oportunidades, ambos com média um pouco acima de 3, essas duas características são essenciais ao empreendedor, visto que ele precisa estar sempre atento a novas tendências e conseguir influenciar seus clientes, colaboradores e fornecedores para trabalharem de forma conjunta em busca do objetivo.

Para melhor entendimento das respostas fornecidas através desta pesquisa, optou-se em descrever também as médias, desvio padrão e variância conforme cada questão direcionada a entender cada perfil empreendedor. As informações serão apresentadas conforme a média de cada perfil, em ordem decrescente.

A Tabela 2 demonstra a média, desvio padrão e variância das respostas direcionadas ao perfil de Inovador.

Tabela 2: Perfil Inovador

Questão	Média	Desvio Padrão	Variância
14- Estou sempre pronto para mudar minha forma de trabalho quando necessário.	4,07	0,93	0,86
13- Gosto de trabalhar em lugar repleto de novidades à uma atividade rotineira.	4,02	0,98	0,97
5- Tenho facilidade em encontrar soluções criativas para os problemas diários.	3,72	1,016	1,03

Fonte: Adaptado de Shimidt e Bohnenberger (2009)

Dados: Elaborado pelo autor

A questão com maior média do perfil demonstra que os acadêmicos participantes da pesquisa se dizem preparados para mudanças, isto devido ao resultado da questão 14, que ultrapassou a média 4. Logo após vem a questão 13, que mostra como os respondentes preferem trabalhar em um local repleto de novidades, por ultimo a questão 5 que aponta que os respondentes, muitas vezes, não encontram soluções criativas no dia-a-dia.

A tabela 3 demonstra a média, desvio padrão e variância das respostas direcionadas ao perfil Auto Eficaz.

Tabela 3: Perfil Auto Eficaz

Questão	Média	Desvio Padrão	Variância
3- Consigo controlar os fatores críticos para alcançar os meus objetivos	3,75	0,90	0,82

Fonte: Adaptado de Shimidt e Bohnenberger (2009)

Dados: Elaborado pelo autor

Conforme a questão, os acadêmicos acreditam possuem autocontrole para alcançar seus objetivos, visto que este perfil alcançou média perto do 4, ou seja a maioria concorda em partes que é auto eficaz.

A tabela 4 demonstra a média, desvio padrão e variância das respostas direcionadas ao perfil Persistente.

Tabela 4: Perfil Persistente

Questão	Média	Desvio Padrão	Variância
4- Em meu ambiente profissional, vejo que sou uma pessoa mais persistente	3,73	1,02	1,04

Fonte: Adaptado de Shimidt e Bohnenberger (2009)

Dados: Elaborado pelo autor

Através dos dados acima nota-se que grande parte dos respondentes acredita ser mais persistentes que os demais. Esta questão teve uma variação mais acentuada, o que demonstra que houve oscilação entre as respostas fornecidas.

A tabela 5 demonstra a média, desvio padrão e variância das respostas direcionadas ao perfil Planejador.

Tabela 5: Perfil Planejador

Questão	Média	Desvio Padrão	Variância
10- Procuo sempre planejar muito bem todas as minhas atividades no trabalho.	4,02	0,88	0,78
6- Possuo um plano de vida e sei aonde e como chegar lá.	3,84	1,02	1,05
12- Tenho os assuntos referentes ao trabalho sempre muito bem planejados.	3,67	0,88	0,77

Fonte: Adaptado de Shimidt e Bohnenberger (2009)

Dados: Elaborado pelo autor

A maior média do perfil demonstra que os entrevistados buscam planejar suas atividades no trabalho, visto que, a questão 10 alcançou média 4, o que significa que grande maioria da amostra concorda em partes com esta afirmação. Um pouco abaixo estão os acadêmicos que afirmam ter um plano de vida e sabem aonde querem chegar. Esta questão obteve uma variação maior que as demais, o que significa que houve oscilação entre as respostas fornecidas. Por último ficou média da questão 12, que afirma ter os assuntos referentes ao trabalho sempre muito bem planejados.

A tabela 6 demonstra a média, desvio padrão e variância das respostas direcionadas ao perfil Sociável.

Tabela 6: Perfil Sociável

Questão	Média	Desvio Padrão	Variância
15- Tenho facilidade em me relacionar com pessoas.	4,27	0,92	0,85
22- Conheço várias pessoas que poderiam me auxiliar profissionalmente, caso precisasse	3,68	1,086	1,18
20- Meus contatos sociais tem pouca influência na minha vida profissional.	3,15	1,16	1,36
17- Os contatos sociais que possuo tem grande importância na minha vida profissional.	3,06	1,15	1,34

Fonte: Adaptado de Shimidt e Bohnenberger (2009)

Dados: Elaborado pelo autor

Destaca-se neste item a questão 15, que obteve a melhor média de todas as perguntas do questionário, demonstrando que a grande maioria dos entrevistados acredita ter facilidade em se relacionar com pessoas, uma característica importante para um empreendedor, visto que o maior bem das empresas são os colaboradores. Sobre os outros itens, é possível observar uma variação mais significativa entre as respostas fornecidas, sinal de que houve maior oscilação conforme a concepção do entrevistado.

A tabela 7 demonstra a média, desvio padrão e variância das respostas direcionadas ao perfil Assume Riscos.

Tabela 7: Perfil Assume Riscos

Questão	Média	Desvio Padrão	Variância
11- Busco estudar muito a respeito de cada situação que envolva algum tipo de risco.	3,86	0,95	0,90
19- Admito correr riscos em troca de possíveis benefícios futuros.	3,25	1,01	1,03
17- Estou disposto a assumir uma dívida de longo prazo, acreditando nos benefícios futuros.	3,10	1,20	1,45

Fonte: Adaptado de Shimidt e Bohnenberger (2009)

Dados: Elaborado pelo autor

O item acima já obteve um resultado que demonstra mais dúvida dos entrevistados, pelo fato de que a média ficou perto de 3, somente a questão 11, aproximou-se mais de alcançar uma média 4. Entende-se, então, através das informações recolhidas, que os

acadêmicos respondentes procuram estudar a respeito de cada situação que envolva risco, mas não demonstram estar seguros quanto a correr riscos e assumir uma dívida de longo prazo.

A tabela 8 demonstra a média, desvio padrão e variância das respostas direcionadas ao perfil Detecta Oportunidades.

Tabela 8: Perfil Detecta Oportunidades

Questão	Média	Desvio Padrão	Variância
2- Acredito que tenho habilidade e facilidade em detectar boas oportunidades de negócio.	3,53	0,91	0,83
1- Costumo detectar oportunidades promissoras de negócio com frequência.	3,20	0,95	0,90

Fonte: Adaptado de Shimidt e Bohnenberger (2009)

Dados: Elaborado pelo autor

Este perfil acabou ficando com a segunda pior média da amostra, o que aponta para certa dúvida em relação aos acadêmicos entrevistados quanto a sua capacidade de detectar oportunidades, visto que a média ficou um pouco acima de 3 (em dúvida). Isto pode servir como alerta a quem procura empreender, pelo motivo de que a habilidade de detectar oportunidade se mostra muito importante nos negócios.

A tabela 9 demonstra a média, desvio padrão e variância das respostas direcionadas ao perfil Líder.

Tabela 9: Perfil Líder

Questão	Média	Desvio Padrão	Variância
9- Acredito que minha opinião é respeitada na maioria das vezes.	3,58	0,87	0,77
8- As pessoas costumam pedir a minha opinião sobre os assuntos profissionais.	3,53	1,01	1,03
7- Sou escolhido com frequência para liderar projetos ou qualquer outra atividade.	3,20	1,05	1,12
18- Costumo influenciar a opinião das pessoas a respeito de um determinado assunto.	3,17	1,07	1,14

Fonte: Adaptado de Shimidt e Bohnenberger (2009)

Dados: Elaborado pelo autor

O perfil do Líder ficou com a pior média da amostra, nenhuma questão chegou a alcançar média 4, ou seja, concordar em partes com a afirmação. Este é um resultado que impressiona, pelo fato de que a habilidade de liderar é indispensável ao empreendedor e como

demonstra a tabela acima, grande parte da amostra ficou em dúvida em relação a possuir um perfil de liderança. Destaca-se ainda neste item, a questão 9 que ficou com a melhor média, seguida logo após pela questão 8, as outras duas questões nota-se uma variação maior que as demais, sinal de que houve oscilação entre as respostas fornecidas pelos respondentes.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estudo teve como objetivo principal analisar através da pesquisa o perfil e a capacidade empreendedora do acadêmico do curso de Administração, Ciências Econômicas e Ciências Contábeis da Universidade de Passo Fundo. Seus objetivos específicos foram caracterizar o perfil socioeconômico dos alunos da FEAC, identificar quais são as expectativas do aluno em relação ao futuro no mercado e por fim analisar o perfil empreendedor do aluno, com base nos resultados dos questionários aplicados, confrontados com dados de literatura.

Conforme resultado apresentado na pesquisa nota-se uma média na avaliação do perfil empreendedor, ou seja, todos os perfis analisados ficaram entre 3 (em dúvida) e 4 (concordo parcialmente), isto demonstra uma certa dúvida da maioria dos questionados sobre suas habilidades.

O Perfil de destaque foi o Inovador, que obteve uma boa média (3,94). Entende-se que esta é uma habilidade importantíssima para o empreendedor já que o mercado está cada vez mais competitivo. Como a probabilidade de o acadêmico tornar-se o empreendedor por oportunidade, já que está buscando conhecimento. Acredita-se que os entrevistados possuem capacidade empreendedora, mas precisam buscar estudar e praticar mais sobre o assunto, visto que a pesquisa apontou 3 características essenciais com as piores médias, assumir riscos, detectar oportunidades e liderança. Para se chegar a uma conclusão mais detalhada referente ao motivo da baixa relação correlação entre os perfis acima e os acadêmicos seria necessário um estudo aprofundado no assunto e analisar a amostragem caso a caso.

A respeito dos dados socioeconômicos a amostra demonstrou que o número de acadêmicas do sexo feminino é relativamente superior nos cursos pesquisados, representando 64% da amostra. A grande maioria dos questionados são solteiros e jovens, com idade entre 17 a 25 anos. O curso com o maior número de amostragem foi Administração de empresas, com 166 respostas e o Campus com maior número de pesquisados foi o de Carazinho. Quase metade dos questionados estão em fase de conclusão do curso. Mais da metade da amostra declarou ser funcionário privado, somente 5% informaram serem empreendedores. O setor de trabalho com maior representação foi de prestação de serviço com 38%, seguido por comércio (28%) e após indústria (15%). A faixa de renda de 60% dos questionados está entre 1 a 3 salários mínimos, 20% ganha somente até 1 salário mínimo.

Sobre as expectativas dos alunos é possível dizer que boa parte dos entrevistados possui uma perspectiva de seguir um caminho empreendedor, seja abrindo um negócio próprio ou então empreendendo na carreira ou na sociedade, isto devido ao resultado obtido na pesquisa.

Portanto conclui-se que o acadêmico dos cursos pesquisados na Universidade de Passo Fundo é ou tem potencial para se tornarem empreendedores, pelo motivo de que estão buscando capacitação na área de estudo e devido ao resultado apresentado neste trabalho.

REFERÊNCIAS

- BERNARDI, Antonio Luiz. **Manual de Plano de Negócios** – Fundamentos, Processos e Estruturação. 2ª Edição. São Paulo, SP: Atlas, 2014.
- BESSANT, John; TIDD, Joe. **Inovação e Empreendedorismo: Administração**. Porto Alegre, RS: Bookman, 2007.
- CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo** – Dando Asas ao Espírito Empreendedor. 4ª Edição. Barueri, SP: Manole, 2012.
- DEGEN, Ronald, Jean. **O empreendedor** – Fundamentos da iniciativa empresarial. São Paulo, SP: Makron Books, 2005.
- DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo na prática** – Mitos e Verdades do Empreendedor de Sucesso. 5ª Edição. Rio de Janeiro, RJ: Elsevier, 2007.
- DRUCKER, Peter Ferdidand. **Inovação e Espírito Empreendedor** – Praticas e Princípios. 13ª Reimpr. 1ª Ed. São Palo, SP: Ceenpage, 2011.
- ENDEAVOR BRASIL; TROIANO. Cultura Empreendedora no Brasil. Disponível em <http://info.endeavor.org.br/os-perfis-dos-empreendedores-brasileiros>, Acesso em: 08 abr 2015.
- GRUPO BANCO MUNDIAL, Doing Business 2014: Compreendendo regulação de negócios para pequenas e médias empresas. 11ª Edição. 2013, Washington, DC. Disponível em <http://portugues.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2014> Acesso em: 12 mai. 2015.
- HISRICH, Roberto D. **Empreendedorismo**. 7ª Edição. Porto Alegre, RS: Bookman, 2009.
- MAXIMINIANO, Antonio Cesar Amaru. Administração para Empreendedores – 2ª Edição. São Paulo, SP: Pearson, 2011.
- PEDROSO, José Pedro Penteado; NAKATANI, Márcia Shizue Massukado; MUSSI, Fabrício Baroni. “A relação entre o jeitinho brasileiro e o perfil empreendedor: possíveis interfaces no contexto da atividade empreendedora no Brasil”. São Paulo, SP: 2009.
- PRODANOV, Cleber Cristiano; FREITAS, Ernani Cesar de. **Metodologia do Trabalho Científico**: Métodos e técnicas da pesquisa e do trabalho acadêmico. 2 Edição, Editora Fevale, Novo Hamburgo: RS.
- SCHMIDT, Serje; BOHNENBERGER, Maria Cristina. **Perfil Empreendedor e Desempenho Organizacional**. Disponível em <http://www.anpad.org.br/rac>, Editora Fevale, Novo Hamburgo: RS.

ANEXO A – INSTRUMENTO DE PESQUISA

Análise do perfil Empreendedor

Meu nome é Carlos Rafael Zart Rodrigues, sou acadêmico do curso de Administração na Universidade de Passo Fundo, Campus Carazinho. Este questionário faz parte da pesquisa de estágio supervisionado, orientado pela professora Ms. Amanda Guareschi. O estudo tem como objetivo analisar o perfil e a capacidade empreendedora dos acadêmicos dos cursos de Administração, Ciências Econômicas e Ciências Contábeis da Universidade de Passo Fundo. Os dados coletados neste questionário serão utilizados somente para fins acadêmicos e será mantido sigilo sobre as informações pessoais de cada questionado. Peço a sua colaboração respondendo ao questionário e, desde já, agradeço a participação.

Sexo: Masculino Feminino

Estado Civil: _____

Idade: _____

Cidade de residência: _____

Curso: Administração Ciências Contábeis Ciências Econômicas

Campus: _____

Nível (semestre): 1º a 2º Nível 3º a 4º Nível 5º a 6º Nível 7º a 8º Nível

Profissão hoje:

- Funcionário privado Funcionário público
 Trabalhador autônomo Empreendedor
 Não trabalha Outros _____

Setor em que trabalha:

- Comércio Indústria Prestação Serviços Agricultura Outros _____

Faixa de renda (salário Min. R\$ 788,00):

- Até R\$ 1 salário min. de 1 a 3 salário min. de 3 a 5 salário min. de 5 a 7 salário min. Mais de 7 salário min.

A próxima questão busca compreender o perfil empreendedor dos entrevistados. Para tanto, analise as informações e assinale a que mais se enquadra no seu perfil. Considere 1 para discordo totalmente e 5 para concordo totalmente.

Questões	Discordo			Concordo	
	1	2	3	4	5
1- Costumo detectar oportunidades promissoras de negócio com frequência.					

2- Acredito que tenho habilidade e facilidade em detectar boas oportunidades de negócio.					
3- Consigo controlar os fatores críticos para alcançar os meus objetivos.					
4-Em meu ambiente profissional, vejo que sou uma pessoa mais persistente que as demais.					
5- Tenho facilidade em encontrar soluções criativas para os problemas diários.					
6- Posso um plano de vida e sei aonde e como chegar lá.					
7- Sou escolhido com frequência para liderar projetos ou qualquer outra atividade.					
8- As pessoas costumam pedir a minha opinião sobre os assuntos profissionais.					
9- Acredito que minha opinião é respeitada na maioria das vezes.					
10-Procuro sempre planejar muito bem todas as minhas atividades no trabalho.					
11- Busco estudar muito a respeito de cada situação que envolva algum tipo de risco.					
12- Tenho os assuntos referentes ao trabalho sempre muito bem planejados.					
13- Gosto de trabalhar em lugar repleto de novidades à uma atividade rotineira.					
14- Estou sempre pronto para mudar minha forma de trabalho quando necessário.					
15- Tenho facilidade em me relacionar com pessoas.					
16- Fico incomodado quando sou pego de surpresa por algo que não havia planejado.					
17- Estou disposto a assumir uma dívida de longo prazo, acreditando nos benefícios futuros.					
18-Costumo influenciar a opinião das pessoas a respeito de um determinado assunto.					
19-Admito correr riscos em troca de possíveis benefícios futuros.					
20- Meus contatos sociais tem pouca influência na minha vida profissional.					
21- Os contatos sociais que possuo tem grande importância na minha vida profissional.					
22- Conheço várias pessoas que poderiam me auxiliar profissionalmente, caso precisasse.					