

Análise das características comportamentais empreendedoras de alunos de graduação em Administração e sua relação com as expectativas do ensino de empreendedorismo

Carlos Eduardo Carvalho¹
Jeancarlo Zuanazzi²

ISSN 1518-4342

REFERÊNCIA deste trabalho:

CARVALHO, Carlos Eduardo e ZUANAZZI, Jeancarlo. Análise das características de alunos de graduação em Administração e sua relação com as expectativas do ensino de empreendedorismo. In: EGEPE – ENCONTRO DE ESTUDOS SOBRE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENAS EMPRESAS. 3., 2003, Brasília. **Anais...** Brasília: UEM/UEL/UnB, 2003, p. 125-141.

Resumo

O ensino de empreendedorismo nas universidades brasileiras apresenta-se ainda nos primeiros estágios de implantação e adaptação, sendo necessário constantes estudos para seu desenvolvimento. A grande maioria das universidades ao implantar a disciplina de empreendedorismo não consideraram todas as variáveis envolvidas na sua condução, tratando-a como o restante das disciplinas ministradas. Diante disso, o objetivo deste artigo foi conhecer melhor os alunos do curso de administração da universidade pesquisada que ainda não tiveram a disciplina de empreendedorismo, verificando as suas características empreendedoras e identificando quais as suas expectativas em relação à esta disciplina. Foi efetuada uma pesquisa quantitativa descritiva exploratória, de corte transversal, utilizando o modelo de McClelland (apud Lenzi, 2002) para identificação das características comportamentais empreendedoras, e uma adaptação do modelo de Pantzler (1999) para verificação das expectativas dos discentes. Como resultados da pesquisa percebeu-se dependências significativas entre diversas variáveis demográficas e as características pesquisadas. As conclusões apresentadas sinalizam que há diversidade nas características dos alunos, e que estas devem ser consideradas no processo de ensino-aprendizagem.

Palavras Chaves: Empreendedorismo, ensino de empreendedorismo, características do empreendedor.

¹ Universidade do Contestado – Campus de Curitiba/SC - Mestrando em Administração – PPGAd/Furb - Av. Leoberto Leal, 1904 - Curitiba/SC – 89.520-000 - ceduardo@cbs.unc.br

² Universidade do Contestado – Campus de Curitiba/SC - Mestrando em Administração – PPGAd/Furb - Av. Leoberto Leal, 1904 - Curitiba/SC – 89.520-000 - jz@proradio.com.br

INTRODUÇÃO

As mudanças ocorridas no último século nos mostram principalmente que a cada ano a sua velocidade aumenta cada vez mais, e neste sentido, saber quais mudanças ou movimentos irão influenciar de forma determinante as nossas vidas torna-se uma incógnita, a qual nos motiva a constantes reflexões.

Neste sentido, Dornelas (2001) mostra que desde o início do século passado, o mundo tem acompanhado alguns movimentos que foram determinantes na sua época, como o movimento da racionalização do trabalho na década de 30, seguido pelo movimento das relações humanas nos anos 40 e 50, o movimento do funcionalismo estrutural nos anos 60, e nos anos 70 o movimento das contingências ambientais. Atualmente não se sabe da existência de um movimento predominante, mas acredita-se que o empreendedorismo irá revolucionar a forma de fazer negócios.

Se considerarmos esta tendência, faz-se necessário discutir esta temática sob o aspecto do ensino, pois através dele a sociedade terá condições de estar melhor preparada. Com isso, discutir o ensino do empreendedorismo no Brasil torna-se um grande desafio, principalmente porque este tema está sendo tratado a poucos anos em nosso país, podendo afirmar que ainda estamos dando os “primeiros passos”. Dolabela (1999) afirma que o empreendedorismo ainda está muito distante de atingir uma base científica, mesmo tendo sido motivo de estudo e de discussões pelos mais variados especialistas, pois somente nos últimos 20 anos vêm-se obtendo um rigor científico no seu tratamento; desta forma, acredita-se que no decorrer dos anos o empreendedorismo ganhará uma dimensão tão importante quanto foi a revolução industrial para o século 20.

Diante deste cenário, torna-se necessário analisar detalhadamente aqueles que são chamados de “o futuro do nosso país”, ou seja, os nossos alunos, que ao sentarem nas suas classes, estão antes de qualquer coisa repletos de sonhos e aspirações profissionais, e aquilo que lhes será repassado terá uma influência direta nas suas atitudes. Em relação a isto, Bernhoeft (1996) afirma que a escola é responsável pela formação ou deformação do aluno, e as consequências são sentidas pela sociedade.

O objetivo desta pesquisa foi conhecer melhor os alunos do curso de administração da Universidade do Contestado (Campus de Curitiba-SC) que ainda não tiveram a disciplina de empreendedorismo, identificando quais são as suas características comportamentais empreendedoras predominantes, verificando as razões para estarem cursando administração, e quais são as expectativas em relação ao curso e em relação à disciplina de empreendedorismo.

A pesquisa partiu dos seguintes pressupostos:

algumas variáveis demográficas bem como as razões para cursar administração relacionar-se-iam significativamente com as expectativas dos alunos em relação à disciplina de empreendedorismo.

algumas variáveis demográficas, as razões para cursar administração, bem como as expectativas em relação à disciplina empreendedorismo relacionar-se-iam de forma significativa com algumas características comportamentais empreendedoras presentes nos alunos.

As razões que justificaram esta pesquisa estão relacionadas ao fato de que o ensino de empreendedorismo tem focado principalmente no papel do professor como transmissor do conhecimento, e não no papel do aluno como construtor do conhecimento. Neste sentido, pretende-se iniciar uma discussão que venha contemplar primeiramente as características

comportamentais empreendedoras dos alunos e as suas expectativas, pois com estas informações as instituições de ensino terão condições no futuro de propor conteúdos e metodologias de aprendizagem de acordo com a situação sócio-econômico-cultural dos alunos, possibilitando assim uma maior eficácia no processo ensino-aprendizagem.

Trata-se de uma pesquisa quantitativa descritiva exploratória, de corte transversal, utilizando como método de coleta de dados a aplicação de dois questionários no universo total de alunos do curso de Administração que ainda não tiveram a disciplina de empreendedorismo, totalizando 98 alunos, dos quais obtivemos retorno de 65 respondentes, representando 66% da população pesquisada. A aplicação dos questionários foi feita entre os dias 10/06 e 17/06 de 2003. Quanto aos questionários, um deles foi baseado no modelo de McClelland (apud Lenzi, 2002) para identificação das características comportamentais empreendedoras dos alunos, e outro adaptado do modelo de Pantzier (1999) para verificação das expectativas dos alunos quanto ao curso de administração e quanto a disciplina de empreendedorismo.

A população pesquisada trata-se dos alunos matriculados na 1ª, 3ª e 5ª. fases do curso de Administração da Universidade do Contestado - Campus de Curitiba-SC.

A análise dos dados foi elaborada através do software Sphinx 2000, onde foram feitos diversos cruzamentos contemplando aspectos quantitativos e qualitativos da amostra pesquisada.

ENSINAR EMPREENDEDORISMO

Ao tratar desta questão, é fundamental primeiramente conceituarmos quem é empreendedor, haja vista sua importância neste contexto. Desta forma, Drucker (1992) diz que empreendedor é aquele indivíduo que tem a capacidade de vislumbrar uma oportunidade em situações que outros não percebem; Schumpeter (1985) afirma que empreendedor é o indivíduo que faz novas combinações dos elementos, que introduz novos produtos, que identifica novos mercados e que tem a capacidade de criar novos tipos de organizações; Dolabela (1999, p.44) conceitua como “alguém que acredita que pode colocar a sorte a seu favor, por entender que ela é produto do trabalho duro”; Dornellas (2001, p. 37) diz que “o empreendedor é aquele que detecta uma oportunidade e cria um negócio para capitalizar sobre ela, assumindo riscos calculados”, já Fillion (1991, p. 64) define como “alguém que concebe, desenvolve e realiza visões”.

Dornelas (2001) nos mostra que o empreendedorismo tornou-se mais evidente no Brasil a partir dos anos 90 principalmente com a criação de entidades como o Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e Softex (Sociedade Brasileira para Exportação de Software), que por meio de diversas ações procuraram capacitar empresários de informática em gestão e tecnologia, com a intenção de levá-los a ingressar no mercado externo com a produção de software. Desde então, este processo tem se desenvolvido cada vez mais, e pode-se dizer que passados mais de 10 anos, o Brasil passa a tornar-se um dos maiores potenciais para o ensino de empreendedorismo de todo o mundo, comparando-se apenas aos Estados Unidos, onde mais de 1.000 escolas ensinam este tema.

Entre as questões que envolvem o ensino de empreendedorismo, têm-se discutido muito a orientação que as instituições de ensino têm dado na formação de empreendedores. Em relação a isto, Paiva e Cordeiro (2002) discutem o enfoque utilizado pelas escolas de administração quanto a formação de empreendedores, que na sua grande maioria tem

orientado seus alunos para a formação de executivos de grandes organizações, à medida que deveriam estar estimulando-os para abertura de novos negócios, atendendo as necessidades da realidade sócio-econômica brasileira. Corroborando nesta questão, pesquisa realizada por Bertero e Keinert (apud Paes de Paula, 2001), mostra que as instituições de ensino brasileiras atuam como divulgadoras de idéias, teorias e modismos produzidos fora do país, não possibilitando ao aluno a criação de um cenário local, deixando de lado o universo das micro e pequenas empresas.

Intensificando ainda mais esta discussão, Bernhoeft (1996), Dolabela (1999), afirmam que o ensino do empreendedorismo está direcionando os alunos a ingressarem no mercado de trabalho como empregados. Percebe-se que este direcionamento choca-se diretamente com os interesses do governo atual, que por meio do Programa de Geração e Renda (PROGER), objetiva principalmente a geração de novas empresas, e sobretudo a criação de novos postos de trabalho.

Segundo Dornelas (2001), há dez ou quinze anos seria considerado uma loucura um jovem recém formado querer abrir seu próprio negócio, tendo em vista as oportunidades que existiam oferecidas pelas grandes empresas e também pelos cargos públicos, ambos proporcionando bons salários e status. O autor comenta que o ensino de administração era voltado para a formação de empregados, principalmente para grandes empresas, e com a mudança de cenário, onde o foco passou a ser a criação de empresas, as universidades não estavam preparadas para este novo desafio. Para Dolabela (1999), torna-se necessário que as universidades ao formar seus alunos, possam ir além da orientação para criação de novos negócios, ou seja, que criem relações com outras entidades, como órgãos governamentais, instituições de crédito, associações comerciais, sindicatos, e todos aqueles que farão parte no cotidiano do empreendedor e que muitas vezes poderão influenciar diretamente na sobrevivência da empresa.

Tendo em vista o dinamismo que se apresenta no mundo globalizado, a grande maioria das universidades devem mudar o enfoque na formação de empreendedores, e neste sentido Bernhoeft (1996) afirma que as instituições de ensino precisam educar os seus alunos para a criação de um empreendimento, e que isto seja visto por ele e pela sociedade como uma alternativa digna.

Exigir qualidade e eficiência no ensino de empreendedorismo no Brasil têm sido muito difícil, principalmente pela carência de docentes especializados nesta área, pois segundo Dornellas (2001) a popularidade deste tema no Brasil surgiu em virtude da criação de inúmeras pequenas empresas, e principalmente pela necessidade de diminuição das taxas de mortalidade destas, enquanto que em outros países mais desenvolvidos neste assunto, como é o caso dos Estados Unidos, o surgimento foi gradativo possibilitando aos docentes uma qualificação adequada. Outro aspecto que dificulta é quanto à falta de base científica própria, no qual Dolabela (1999) diz que esta carência faz com que o ensino de empreendedorismo esteja embasado em constatações empíricas, e desta forma, qualquer intenção de sistematização destes conhecimentos fica comprometida, e por consequência, muitas vezes não possibilita ao aluno uma relação direta da disciplina com o ambiente em que está inserido.

Para que se possa discutir as formas mais adequadas para o ensino de empreendedorismo, é necessário considerarmos alguns dados da pesquisa feita por Guimarães (2002) junto as escolas norte americanas, onde foi verificada as principais metodologias de ensino e os conteúdos programáticos mais utilizados para a disciplina de empreendedorismo. A pesquisa mostra que os conteúdos que predominam são aqueles relacionados com planejamento e criação de novas empresas, e quanto ao perfil/habilidades/comportamento dos empreendedores; e para viabilizar o processo de

aprendizagem, as metodologias mais utilizadas são aquelas relacionadas diretamente ao empreendedorismo, como depoimentos de empreendedores de sucesso, estudos de caso, análise de projetos e relatórios de consultoria, e principalmente a criação de um plano de negócio.

Segundo Dornellas (2001, p. 39) os cursos de empreendedorismo devem focar alguns pontos fundamentais na formação dos alunos, tais como:

Na identificação e no entendimento das habilidades do empreendedor; em como ocorre a inovação e o processo empreendedor; na importância do empreendedorismo para o desenvolvimento econômico; em como preparar e utilizar um plano de negócios; em como identificar fontes e obter financiamentos para o novo negócio; e em como gerenciar e fazer a empresa crescer.

Ao discutir esta questão, Fillion (apud Dutra, 2001) defende o ensino do empreendedorismo, porém não podendo ser ensinado como as outras matérias. Faz-se necessário desenvolver programas e cursos como sistemas de aprendizado, adaptados à lógica deste campo em estudo, ou seja, proporcionando ao aluno a definição e estruturação de contextos, para que possa entender as várias etapas de seu desenvolvimento. Para isso, Dolabela (1999, p. 111) “sugere que o professor assuma a função de criador do ambiente favorável ao desenvolvimento do empreendedor. Ele passa a ser organizador da cultura empreendedora e abandona as antigas funções de mediador do conhecimento.”

De acordo com Pardini e Paim (2001), o grande desafio para a formação de empreendedores nos cursos de graduação está na busca de melhores referenciais teóricos, em detectar os melhores conteúdos programáticos, em aplicar uma dinâmica educacional que possibilite uma aprendizagem mais eficaz. Neste sentido, ao discutir sua proposta metodológica chamada de “*Oficina do Empreendedor*”, Dolabela (1999) apresenta as características do ensino convencional em contraposição ao modelo utilizado no desenvolvimento do empreendedor, conforme figura abaixo:

Convencional	Empreendedor
Ênfase no conteúdo, que é visto como meta	Ênfase no processo; aprender a aprender
Conduzido e dominado pelo instrutor	Apropriação do aprendizado pelo participante
O instrutor repassa o conhecimento	O instrutor como facilitador e educando; participantes geram conhecimento
Aquisição de informações “corretas” de uma vez por todas	O que se sabe pode mudar
Currículo e sessões fortemente programados	Sessões flexíveis e voltadas as necessidades
Objetivos do ensino impostos	Objetivos do aprendizado negociados
Prioridade para o desempenho	Prioridade para a auto-imagem geradora do desempenho
Rejeição ao desenvolvimento de conjecturas e pensamento divergente	Conjecturas e pensamento divergente vistos como parte do processo criativo
Ênfase no pensamento analítico e linear; parte esquerda do cérebro	Envolvimento de todo o cérebro; aumento da racionalidade do cérebro esquerdo através de estratégias holísticas, não-lineares, intuitivas; ênfase na confluência e fusão dos dois processos
Conhecimento teórico e abstrato	Conhecimento teórico amplamente complementado por experimentos na sala de aula e fora dela

Resistência à influência da comunidade	Encorajamento à influência da comunidade
Ênfase no mundo exterior; experiência interior considerada imprópria ao ambiente escolar	Experiência interior é contexto para o aprendizado; sentimentos incorporados à ação
Educação encarada como necessidade social durante certo período de tempo, para firmar habilidades mínimas para um determinado papel.	Educação vista como processo que dura toda a vida, relacionado apenas tangencialmente com a escola
Erros não aceitos	Erros como fonte de conhecimento
O conhecimento é o elo entre aluno e professor	Relacionamento humano entre professores e alunos

Figura 1: Características do ensino convencional versus modelo da “Oficina do Empreendedor”

Fonte: Modelo adaptado de Dolabela (1999)

Ao analisar este quadro, percebe-se que as metodologias de ensino precisam evoluir, sobretudo no ensino de empreendedorismo, que a cada período de tempo apresenta novas tendências. Assim, Dornelas (2001) vai além das questões metodológicas, sugerindo uma ementa para o curso de empreendedorismo, a qual deveria abordar as seguintes habilidades e características necessárias a um empreendedor:

- *Habilidades técnicas* - capacidade de liderança no trabalho em equipe, ou seja, respeitar e ouvir as opiniões dos outros, falar e escrever proporcionando fácil entendimento, e conhecer a sua área de atuação.
- *Habilidades gerenciais* – envolvem os conhecimentos necessário à um bom administrador: como gerenciar, controlar, desenvolver, criar, e tantas outras que permitam a condução do empreendimento.
- *Características pessoais*: principalmente ser disciplinado, persistente, ser capaz de assumir riscos, ser inovador, estar atendo às mudanças, e ser um líder visionário.

Ao contribuir para a formação da disciplina, Tomio e Hoeltgebaum (2001, p. 95) sugerem a inclusão da criação de um plano de negócio no período de ensino, justificando que, “a principal forma de ensinar como fazer um empreendedor ter sucesso é obrigando o mesmo a fazer um detalhado plano de negócio da sua idéia antes de pô-la em prática.”

Existem as mais diversas opiniões para a formação e condução da disciplina de empreendedorismo, mas é preciso que seja criada uma consciência da importância do seu ensino não somente nas instituições de ensino superior, pois conforme afirma Dolabela (1999) a inclusão do ensino de empreendedorismo nas universidades brasileiras é apenas um pequeno passo, pois faz-se necessário criarmos uma cultura empreendedora na sociedade, e para isso, o tema empreendedorismo precisa ser apresentado e discutido desde os primeiros níveis da educação. O autor segue afirmando que as escolas tem o dever de educar seus alunos sustentadas nos valores de autonomia, de independência, capacitando-os para inovar, para assumir riscos e atuar em ambientes instáveis; para geração de riqueza e de empregos, pois diante do ambiente turbulento que vivemos, estes valores serão capazes de direcionar o nosso país ao desenvolvimento.

PODE-SE ENSINAR ALGUÉM A SER EMPREENDEDOR ?

Eis uma questão que tem provocado inúmeras discussões. Bizzotto e Dalfovo (2001) ao fazerem uma abordagem da evolução do pensamento empreendedor, perceberam que inicialmente acreditava-se que o empreendedor já nascia com este “dom”, conceito muito criticado pelos teóricos behavioristas, os quais defendiam o ensino para qualquer indivíduo, possibilitando assim a aprendizagem do empreendedorismo. Os teóricos construtivistas concordam somente com a possibilidade do aprendizado, e ao descartar a possibilidade do ensino, é proposta uma abordagem baseada na participação do aluno no seu processo de aprendizagem. Neste sentido, Filion (1991, p. 64) afirma que “para um empreendedor, a coisa mais importante é estar num processo dinâmico de aprendizagem, em que possa continuar a aprender indefinidamente.”

As instituições de ensino não podem mais pensar que estarão formando empreendedores confinando-os em sala de aula, pois segundo Dolabela (1999, p. 45) “o verdadeiro *locus* do aluno empreendedor é o ambiente empresarial”. O autor segue justificando que diante do ambiente “real” o aluno terá melhores condições de relacionar os conhecimentos adquiridos com o sucesso do seu empreendimento; e da mesma forma para o educador preocupado com o empreendedorismo, o seu laboratório deve ser o ecossistema econômico-empresarial.

Ao defender o ensino de empreendedorismo, Dornellas (2001) justifica-se afirmando que o empreendedorismo pode ser entendido por todas as pessoas, mas a obtenção do sucesso será decorrente de uma série de fatores internos e externos do negócio, do perfil e características do empreendedor e principalmente de como ele age diante das adversidades encontradas no cotidiano de seu empreendimento. Seguindo esta linha, Dolabela (1999) diz que o ensino de empreendedorismo vai muito além do ensino tradicional das escolas, pois ser empreendedor não significa ter apenas acumulado conhecimento, mas ter ainda um conjunto de valores e características, que são indispensáveis para sua formação.

Tendo em vista que a aplicação da disciplina de empreendedorismo tem sido abordada quase que exclusivamente no ensino superior, é necessário que as instituições de ensino definam quais são os objetivos da disciplina e para quem está sendo ministrada, pois conhecer o seu aluno e saber quais são as suas expectativas são requisitos necessário para a efetividade do ensino. Consciente desta necessidade, Gomes (2000) afirma que o ensino para adultos como um processo eficaz, deverá considerar os aspectos culturais, econômicos e sociais do local em que está sendo aplicado.

É fundamental que uma cultura empreendedora seja criada em nosso país, e que os incentivos possam surgir de todos os setores da sociedade, pois segundo Dornelas (2001) diversas pesquisas têm demonstrado que os países que apoiam e incentivam novos empreendedores, tornam-se mais dinâmicos, desenvolvendo um rápido crescimento econômico, diminuindo as taxas de desemprego, ou seja, o empreendedorismo passa à representar o combustível para o crescimento da economia e para a geração de empregos. Diante disso, torna-se necessário constante estudo e produção científica nesta área, pois de acordo com Paiva e Cordeiro (2002), no Brasil ainda não há nenhuma escola de pensamento que pudesse ser relacionado ao empreendedorismo, e para que isso ocorra torna-se necessário uma preocupação maior quanto aos critérios de definição de conceitos, e sobretudo numa melhor definição quanto as metodologias utilizadas nas pesquisas.

CARACTERÍSTICAS EMPREENDEDORAS

Segundo Dolabela (1999) inúmeros estudos sobre as características dos empreendedores tem sido feito nos últimos anos, porém até a década de 1980 estes estudos eram feitos exclusivamente pelos comportamentalistas, os quais não consideravam as variáveis como experiência de trabalho, a origem das pessoas, o nível de escolaridade, a religião e a cultura familiar, para identificar as características empreendedoras. Com isso, a grande maioria dos resultados destas pesquisas apresentavam-se diferenciados ou contraditórios, não sendo possível criar até hoje um padrão científico das características do empreendedor.

Um dos principais estudiosos sobre a identificação das características empreendedoras foi David C. McClelland, que após muitos anos de estudo criou um modelo com 55 questões para verificar quais características se destacam mais no empreendedor. Tendo classificado em dez características principais, McClelland (apud Lenzi, 2002) descreve-as da seguinte forma:

Busca de oportunidades e iniciativa: o indivíduo faz as coisas antes de ter sido solicitado ou antes de ser forçado pelas circunstâncias; expande os negócios para novas áreas de atuação; aproveita realmente as oportunidades que surgem;

Persistência: enfrenta os desafios das mais variadas formas e quantas vezes forem necessárias para superar os obstáculos.

Comprometimento: sacrifica-se e faz qualquer esforço para completar uma tarefa; está sempre colaborando com os empregados para que o trabalho seja terminado; faz qualquer coisa para manter seu cliente;

Exigência de qualidade e eficiência: procura novas formas de fazer melhor as coisas, de fazer mais rápido ou mais barato; faz as coisas de forma que supere os padrões de excelência; assegura que o seu trabalho será feito no tempo e com a qualidade combinada;

Correr riscos calculados: avalia e discute as alternativas; procura manter sempre o controle da situação para reduzir os riscos; se envolve em situações de riscos moderados;

Estabelecimento de metas: os objetivos e metas são desafiantes e tem um significado pessoal; as metas são claras, objetivas e definidas a longo prazo; as metas estabelecidas a curto prazo são mensuráveis;

Busca de informações: procura pessoalmente todas as informações possíveis sobre o ambiente em que está inserido; busca auxílio de especialistas para obtenção de assessoria técnica ou comercial;

Planejamento e monitoramento sistemáticos: divide as tarefas de grande porte em sub tarefas com prazos definidos; está sempre revisando os seus planos, observando as diversas variáveis que possam influenciar; faz uso de registros financeiros para a tomada de decisões;

Persuasão e rede de contatos: discute estratégias antecipadamente para influenciar e persuadir os outros; utiliza-se de pessoas-chave para atingir os próprios objetivos; está sempre desenvolvendo e mantendo relações comerciais;

Independência e auto confiança: busca autonomia sobre normas e controles de outros; mesmo diante de resultados adversos mantém seu ponto de vista; demonstra confiança de sua própria capacidade;

Segundo Dolabela (1999) as características empreendedoras podem variar do tipo de negócio, ou até mesmo do momento em que a empresa está passando. Assim, o autor sugere

que identifique-se no candidato a empreendedor a existência ou não das características necessárias para um negócio futuro, pois no caso de existência, deve-se desenvolvê-las para que a pessoa tenha melhores condições de obter sucesso, e no caso da inexistência destas características, deve-se aplicar uma metodologia adequada para que a pessoa tenha condições de adquiri-las e desenvolvê-las.

Neste sentido, como possível solução para esta questão, Dolabela (1999, p. 72-73) apresenta um modelo criado por Filion, onde nos mostra um conjunto de atividades que o empreendedor necessita desenvolver para atingir seus objetivos, vinculando-as às características das pessoas, e principalmente a aprendizagem envolvida, conforme figura abaixo:

ATIVIDADES	CARACTERÍSTICAS	APRENDIZAGENS
Descoberta de oportunidades	Faro, intuição	Análise setorial. Conhecer as características do setor, os clientes e o concorrente
Concepção de visões	Imaginação, independência, paixão	Avaliação de todos os recursos necessários e dos respectivos custos
Tomada de decisões	Julgamento, prudência	Obter informações, saber minimizar o risco
Realização de visões	Diligência (saber “se virar”), constância (tenacidade)	Saber obter informações para realizar ajustes contínuos, retroalimentação.
Utilização de equipamentos	Destreza	Técnica
Compras	Acuidade	Diagnóstico do setor, pesquisa de compras
Projeto e colocação do produto/serviço no mercado	Diferenciação, originalidade	Marketing, gestão
Vendas	Flexibilidade para ajustar-se aos clientes e circunstâncias, buscar feedback	Conhecimento do cliente
Formação da equipe e conselheiros	Ser previdente, projeção a longo prazo	Gestão de recursos humanos, saber compartilhar
Delegação de tarefas	Comunicação, capacidade de aprender	Gestão de operações

Figura 2: Atividades necessárias ao desenvolvimento do empreendedor.

Fonte: Criado por L.J. Filion (1999), extraído de Dolabela (1999)

RESULTADOS DAS PESQUISAS

Na tabela seguinte analisamos as razões para estar cursando administração e suas influências nas expectativas quanto à disciplina de empreendedorismo.

Tabela 1 – Relação entre as razões (porque) para cursar administração e as expectativas para com a disciplina de empreendedorismo.

expectativas_empre	1. Aprender a planejar e abrir meu próprio negócio	2. Expectativas não relacionadas à implementação de novos negócios	TOTAL
porque			
1. Porque não existe o curso de meu interesse na	-4	+5	12
2, Porque desejo conseguir um bom emprego	+0	+1	20
5. Porque desejo montar meu próprio negócio	+7	-6	29
TOTAL	38	23	61

Notas :

A dependência é muito significativa. $Qui_2 = 18.15$, $gl = 2$, $1-p = 99.99\%$. As células marcadas em azul (rosa) são aquelas para as quais a frequência real é claramente superior (inferior) à frequência teórica.

Os valores da tabela são os desvios às frequências teóricas.

Dentre os alunos que estão cursando administração pela impossibilidade de cursar outro de seu maior interesse, há uma frequência superior à teórica daqueles com ausência de expectativas para a criação e implementação de novos negócios.

Dentre os alunos que estão cursando administração por desejarem montar seu próprio negócio, há uma frequência inferior à teórica daqueles com ausência de expectativas para a criação e implementação de novos negócios.

Isto demonstra que aqueles que, por conviência estão cursando administração ao invés do seu curso de maior interesse, não apresentam tantas expectativas empreendedoras quanto seus pares de comparação.

Tabela 2 – Relação entre o gênero e as expectativas quanto à disciplina de empreendedorismo.

expectativas_empre	1. Aprender planejar e abrir meu próprio negócio	2. Expectativas não relacionadas à implementação de novos negócios	TOTAL
sexo			
1. masculino	+14	-22	41
2. feminino	-24	+38	24
TOTAL	40	25	65

Notas:

A dependência é significativa. $Qui_2 = 3.97$, $gl = 1$, $1-p = 95.35\%$.

As células marcadas em azul (rosa) são aquelas para as quais a frequência real é claramente superior (inferior) à frequência teórica.

Os valores da tabela são os percentuais Qui_2 parcial / Qui_2 total. O sinal representa o desvio à independência.

Dentre os alunos do sexo feminino, aqueles que esperam aprender a planejar e abrir o seu negócio próprio através da disciplina de empreendedorismo apresentaram frequência real inferior à teórica e, por outro lado, alunos do sexo feminino apresentaram frequência real superior à teórica em expectativas não relacionadas à implementação de novos negócios.

Isto demonstra que menos alunos do sexo feminino têm elevadas expectativas empreendedoras quanto à disciplina de empreendedorismo do que alunos do sexo masculino.

Tabela 3 – Relação entre as razões para cursar administração e as características comportamentais propostas por David C. McClelland

porque	busca_opor tunidades	busca_i nform	indepem dencia
1. Não existe o curso de meu maior interesse na UnC	16.67	14.50	16.83
2. Desejo conseguir um bom emprego	17.70	18.05	17.60
4. Desejo administrar empresa da família	14.50	18.00	15.25
5. Desejo montar meu próprio negócio	17.97	18.62	19.21
TOTAL	17.43	17.65	18.03

Notas:

Os valores da tabela são as médias calculadas sem considerar as não-respostas.

Os nomes dos critérios discriminantes são enquadrados.

Os números enquadrados correspondem às médias por categoria significativamente diferentes (teste t) do conjunto da amostra (ao risco de 5%).

Resultados do teste de Fisher:

busca_oportunidades : $V_{inter} = 17.04$, $V_{intra} = 6.21$, $F = 2.74$, $1-p = 95.00\%$

busca_inform : $V_{inter} = 50.03$, $V_{intra} = 7.52$, $F = 6.65$, $1-p = 99.93\%$

independencia : $V_{inter} = 30.65$, $V_{intra} = 7.31$, $F = 4.19$, $1-p = 99.07\%$

Dentre as dez características empreendedoras propostas por McClelland, três apresentaram significância em relação às razões para cursar administração:

Busca de oportunidades e iniciativa - Dentre os alunos que declararam desejar administrar empresa da família, a média foi significativamente inferior ao conjunto da amostra.

Busca de informações - Dentre os alunos que declararam estar cursando administração por conveniência, a média foi significativamente inferior ao conjunto da amostra.

Independência e auto-confiança - Dentre os alunos que declararam desejar administrar empresa da família, a média foi significativamente inferior ao conjunto da amostra. Dentre aqueles que desejam montar seu próprio negócio, a média foi significativamente superior ao conjunto da amostra.

Isto significa que aqueles que já possuem negócio da família tendem a buscar menos oportunidades, e a apresentar menor intensidade de independência; enquanto aqueles que estão cursando administração por conveniência tendem a buscar menos informações. Quanto àqueles que desejam montar seu próprio negócio, apresentam a característica de independência com maior intensidade.

Tabela 4 – Relação entre as expectativas quanto à disciplina de empreendedorismo e as características comportamentais empreendedoras propostas por David C. McClelland

expectativas_empre	busca_inform
1. Aprender como planejar e abrir meu próprio negócio	18.38
2. Aprender a incrementar os negócios de minha família	16.00
3. Aprender a gerenciar uma pequena empresa	17.82
5. Ainda não tenho expectativa formada	15.27
TOTAL	17.65

Notas:

Os valores da tabela são as médias calculadas sem considerar as não-respostas.

Os nomes dos critérios discriminantes são enquadrados.

Os números enquadrados correspondem às médias por categoria significativamente diferentes (teste t) do conjunto da amostra (ao risco de 5%).

Resultados do teste de Fisher:

busca_inform : $V_{inter} = 30.56$, $V_{intra} = 8.48$, $F = 3.60$, $1-p = 98.18\%$

Dentre as dez características analisadas, apenas uma apresentou diferença significativa:

Busca de informações: Dentre aqueles que não têm expectativas formadas quanto à disciplina empreendedorismo, a média da característica "busca de informações" é significativamente inferior ao conjunto da amostra.

Isto indica que a disciplina de empreendedorismo poderá influenciar de forma significativa no desenvolvimento de mais características comportamentais empreendedoras nos alunos pesquisados.

Tabela 5 – Média das características comportamentais empreendedoras propostas por David D. McClelland da amostra pesquisada

Característica comportamental empreendedoradora	Média de pontos
Busca de oportunidades e iniciativa	17,43
Persistência	16,71
Comprometimento	19,20
Exigência de qualidade	17,71
Correr riscos calculados	16,28
Estabelecimento de metas	19,32
Busca de informações	17,65
Planejamento e monitoramento sistemáticos	16,58
Persuasão e rede de contatos	16,42
Independência	18,03
Média do conjunto da amostra	17,53

Dentre as dez características analisadas, nenhuma delas apresenta diferença significativa para as demais. Porém, percebe-se uma tendência de que as características de comprometimento, estabelecimento de metas, e independência, estejam presentes com maior intensidade.

Tabela 6 – Relação entre gênero e características comportamentais empreendedoras propostas por David C. McClelland.

sexo	exig_ qualidade	persuasao
1. masculino	16.85	17.10
2. feminino	19.17	15.25
TOTAL	17.71	16.42

Notas:

Os valores da tabela são as médias calculadas sem considerar as não-respostas.

Os nomes dos critérios discriminantes são enquadrados.

Os números enquadrados correspondem às médias por categoria significativamente diferentes (teste t) do conjunto da amostra (ao risco de 5%).

Resultados do teste de Fisher:

exig_qualidade : $V_{inter} = 80.99$, $V_{intra} = 10.39$, $F = 7.80$, $1-p = 99.32\%$

persuasao : $V_{inter} = 51.67$, $V_{intra} = 6.10$, $F = 8.48$, $1-p = 99.50\%$

Dentre as dez características analisadas, duas apresentaram diferenças significativas:

- Exigência de qualidade: Os dados apresentam uma tendência a maior exigência de qualidade pelo sexo feminino.
- Persuasão - Os dados apresentam uma tendência maior quanto à persuasão para o sexo masculino.

Tabela 7 – Relação entre emprego (ter ou não ter) e as características comportamentais empreendedoras propostas por David C. McClelland.

trabalha	exig_ qualidade	busca_ inform	Media
1. Trabalho	18.00	17.95	17.67
3. Não estou trabalhando no momento	14.83	14.67	16.17
TOTAL	17.71	17.65	17.53

Notas:

Os valores da tabela são as médias calculadas sem considerar as não-respostas.

Os nomes dos critérios discriminantes são enquadrados.

Os números enquadrados correspondem às médias por categoria significativamente diferentes (teste t) do conjunto da amostra (ao risco de 5%).

Resultados do teste de Fisher:

exig_qualidade : $V_{inter} = 54.61$, $V_{intra} = 10.81$, $F = 5.05$, $1-p = 97.34\%$

busca_inform : $V_{inter} = 58.68$, $V_{intra} = 8.73$, $F = 6.72$, $1-p = 98.86\%$

Media : $V_{inter} = 12.30$, $V_{intra} = 2.67$, $F = 4.61$, $1-p = 96.62\%$

Dentre as dez características analisadas, duas apresentaram significância:

- Exigência de qualidade e busca de informações: Aqueles que não estão trabalhando apresentaram médias significativamente inferiores ao conjunto da amostra. Os mesmos apresentam a média total das dez características significativamente inferior ao conjunto da amostra.

Tabela 8 – Relação entre rendimento e características comportamentais empreendedoras propostas por David C. McClelland.

salario	exig_qualidade	riscos_calculados
1. Até R\$ 800	18.48	16.63
3. De R\$ 801 a R\$ 1200	17.00	18.00
4. De R\$ 1201 até R\$ 1600	14.25	15.00
5. De R\$ 1601 até R\$ 2000	16.40	13.40
6. Acima de R\$ 2000	20.50	16.00
TOTAL	17.71	16.28

Notas:

Os valores da tabela são as médias calculadas sem considerar as não-respostas.

Os nomes dos critérios discriminantes são enquadrados.

Os números enquadrados correspondem às médias por categoria significativamente diferentes (teste t) do conjunto da amostra (ao risco de 5%).

Resultados do teste de Fisher:

exig_qualidade : $V_{inter} = 28.53$, $V_{intra} = 8.78$, $F = 3.25$, $1-p = 98.23\%$

riscos_calculados : $V_{inter} = 17.72$, $V_{intra} = 6.28$, $F = 2.82$, $1-p = 96.77\%$

Dentre as dez características analisadas, apenas duas apresentaram significância:

- Exigência de qualidade: Dentre os pesquisados, aqueles que recebem entre R\$ 1.200,00 a R\$ 1.600,00, apresentam exigência de qualidade média significativamente inferior ao conjunto da amostra; enquanto aqueles que recebem acima de R\$ 2.000,00 apresentam o inverso.
- Correr riscos calculados: Dentre os pesquisados, aqueles que recebem entre R\$ 801,00 e R\$ 1.200,00 apresentam média significativamente superior ao conjunto da amostra; enquanto aqueles que recebem entre R\$ 1.601,00 a R\$ 2.000,00 apresentam o inverso.

Tabela 9 – Relação entre tipo de ocupação e características comportamentais empreendedoras propostas por David C. McClelland.

emprego	riscos_calculados
1. Trabalho em empresa da família	17.50
2. Tenho meu próprio negócio	20.33
3. Trabalho em empresa privada	16.06
4. Trabalho em empresa pública ou em autarquia	15.42
TOTAL	16.28

Notas:

Os valores da tabela são as médias calculadas sem considerar as não-respostas.

Os nomes dos critérios discriminantes são enquadrados.

Os números enquadrados correspondem às médias por categoria significativamente diferentes (teste t) do conjunto da amostra (ao risco de 5%).

Resultados do teste de Fisher:

riscos_calculados : $V_{inter} = 23.99$, $V_{intra} = 6.16$, $F = 3.90$, $1-p = 98.70\%$

Dentre as dez características analisadas apenas uma apresentou significância quanto ao tipo de atividade desempenhada pelos alunos:

- Correr riscos calculados: Aqueles que têm seu negócio próprio apresentaram média significativamente superior ao conjunto da amostra.

Dentre as variáveis demográficas pesquisadas, idade e estado civil não apresentaram significância alguma com as características comportamentais empreendedoras propostas por McClelland.

CONCLUSÕES

Procurou-se traçar o perfil dos alunos matriculados na 1^a., 3^a. e 5^a. fases do curso de administração, identificando suas características comportamentais empreendedoras, suas razões para estar cursando este curso e a suas expectativas em relação à disciplina de empreendedorismo.

De posse dos dados da pesquisa, efetuou-se inúmeros cruzamentos, e neste artigo foram apresentados somente os cruzamentos que apresentaram significância e muita significância.

Foram cruzadas as informações sobre as razões para estar cursando administração com as expectativas em relação à disciplina de empreendedorismo, onde utilizando o teste de Qui2 verificou-se grande significância. Também utilizando o teste do Qui2, verificou-se significância entre as informações de gênero e as expectativas em relação à disciplina de empreendedorismo. Através destes cruzamentos pudemos verificar que há uma tendência que os alunos do sexo feminino, bem como os alunos que cursam administração por conveniência, apresentem menores expectativas em relação à disciplina de empreendedorismo. Quanto àqueles que desejam criar o seu próprio negócio, apresentam expectativas de aprender a fazê-lo na disciplina de empreendedorismo. Desta forma, os resultados apresentados confirmam o primeiro pressuposto da pesquisa.

O segundo pressuposto da pesquisa foi confirmado com o cruzamento das diversas variáveis pesquisadas com as características comportamentais empreendedoras. As variáveis que apresentaram significância foram o gênero, ocupação, o tipo de emprego, salário, razões para estar cursando administração, e expectativas quanto à disciplina de empreendedorismo.

Estes resultados mostram que aqueles que apresentam maiores índices de características comportamentais empreendedoras, entre elas a característica de correr riscos calculados, tendem a abrir seu próprio negócio conforme mostra a pesquisa. Aqueles que apresentam menores características de exigência de qualidade e busca de informações tendem mais a estarem desempregados. Contudo, podem tornar-se empreendedores apesar da ausência das características, tendo em vista a necessidade financeira, conforme dados do GEM (2001) que demonstram que no Brasil há um grande índice de abertura de negócios relacionados a esta necessidade.

Aqueles que desejam montar seu negócio próprio e aqueles que apresentam maiores expectativas quanto à disciplina de empreendedorismo, tendem a desenvolver maiores características empreendedoras.

Esta pesquisa contribui com informações úteis para a universidade pesquisada, que poderá utilizá-las para melhor condução do processo ensino-aprendizagem do curso de administração, sobretudo na disciplina de empreendedorismo. No entanto, os resultados não devem ser extrapolados para outras populações, necessitando novas pesquisas que relacionem as características comportamentais com a demografia de outras populações em outros ambientes, para comparação com as inter-relações ora apontadas.

REFERÊNCIAS

- BERNHOEFT, Renato. Como tornar-se um empreendedor (em qualquer idade). São Paulo: Nobel, 1996.
- BIZZOTTO, Carlos Eduardo Negrão; DALFOVO, Oscar. Ensino de empreendedorismo: uma abordagem vivencial. In.: II ENCONTRO DE ESTUDOS EM EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENOS NEGÓCIOS, 11, 2001, Londrina. Anais...Londrina, 2001. p.142-153.
- DOLABELA, Fernando. **Oficina do empreendedor**. São Paulo: Cultura, 1999.
- DORNELLAS, J.C.A. Empreendedorismo: transformando idéias em negócios. Rio de Janeiro: Campus, 2001.
- DRUCKER, Peter F. **Inovação e espírito empreendedor – Entrepreneurship: prática e princípios**. São Paulo: Pioneira, 1992.
- DUTRA, Ivan de Souza et al. Os egressos no curso de administração e sua formação empreendedora. In.: II ENCONTRO DE ESTUDOS EM EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENOS NEGÓCIOS, 11, 2001, Londrina. Anais...Londrina, 2001. p. 253-265.
- FILION, Louis Jacques. O planejamento do seu sistema de aprendizagem empresarial: identifique uma visão e avalie o seu sistema de relações. **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 31, n.3, p. 63-71, jul/set, 1991.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. Empreendedorismo no Brasil. Curitiba: IBQP-PR, 2001.

GOMES, Valdir. Empreendedorismo nas organizações que aprendem. Considerações sobre a dicotomia: ensino versus aprendizado no empreendedorismo. In.: I ENCONTRO DE ESTUDOS EM EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENOS NEGÓCIOS, 10, 2000, Maringá. Anais...Maringá, 2000. p.112-122.

GUIMARÃES, Liliane de Oliveira. Empreendedorismo no Currículo dos Cursos de Graduação e Pós-graduação em Administração: análise da organização didático-pedagógica destas disciplinas em escolas de negócios norte-americanas. In.: ENCONTRO NACIONAL DA ASSOCIAÇÃO DOS PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO, 26, 2002, Salvador. Anais... Salvador, 2002. 1 CD-ROM

LENZI, Fernando Cesar. **Perfil comparativo de empreendedores do setor de serviços: estudo em restaurantes de Balneário Camboriú.** 2002, 113 f. Dissertação (Programa de Pós-Graduação em Administração) – Universidade Regional de Blumenau, Blumenau.

PAES-DE-PAULA, A. P. Tragtenberg e a Resistência da Crítica: pesquisa e ensino na administração hoje. Revista de Administração de Empresas, São Paulo, v. 41, n.3, p. 77-81, jul/set, 2001.

PAIVA Jr., Fernando Gomes de; CORDEIRO, Adriana Tenório. Empreendedorismo e o espírito empreendedor: uma análise da evolução dos estudos na produção acadêmica brasileira. In.: ENCONTRO NACIONAL DA ASSOCIAÇÃO DOS PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO, 26, 2002, Salvador. Anais... Salvador, 2002. 1 CD-ROM

PARDINI, Daniel Jardim; PAIM, Lúcia Regina Corrêa. Empreendedorismo e interdisciplinaridade: uma proposta metodológica no ensino de graduação. In.: II ENCONTRO DE ESTUDOS EM EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENOS NEGÓCIOS, 11, 2001, Londrina. Anais...Londrina, 2001. p.227-240.

SCHUMPETER, J.A.. **Teoria do desenvolvimento econômico.** São Paulo: Nova Cultura, 1985.

TOMIO, Dílson; HOELTGEBAUM, Marianne. A problemática da formação dos administradores: o empreendedorismo como alternativa de adaptação no ensino do curso de administração. In.: II ENCONTRO DE ESTUDOS EM EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENOS NEGÓCIOS, 11, 2001, Londrina. Anais...Londrina, 2001. p. 92-105.