



UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO
CENTRO ACADÊMICO DO AGRESTE
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO
CURSO ADMINISTRAÇÃO

ELIAS ALIXANDRE BARBOSA JÚNIOR

COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS: UMA ANÁLISE REALIZADA COM
DISCENTES DE ADMINISTRAÇÃO DO CAMPUS AGRESTE DA UNIVERSIDADE
FEDERAL DE PERNAMBUCO

CARUARU
2018

ELIAS ALIXANDRE BARBOSA JÚNIOR

COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS: UMA ANÁLISE REALIZADA COM
DISCENTES DE ADMINISTRAÇÃO DO CAMPUS AGRESTE DA UNIVERSIDADE
FEDERAL DE PERNAMBUCO

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Administração da Universidade Federal de Pernambuco, como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Administração.

Área de concentração: Administração.

Orientador: Prof^o. Dr. Elielson Oliveira Damascena.

ELIAS ALIXANDRE BARBOSA JÚNIOR

COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS: UMA ANÁLISE REALIZADA COM
DISCENTES DE ADMINISTRAÇÃO DO CAMPUS AGRESTE DA UNIVERSIDADE
FEDERAL DE PERNAMBUCO

Este trabalho foi julgado adequado e aprovado para a obtenção do título de graduação em
Administração da Universidade Federal de Pernambuco - Centro Acadêmico do Agreste

Caruaru, 07 de dezembro de 2018.

Prof. Dr. Marconi Freitas da Costa
Coordenador do Curso de Administração

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Dr. Elielson Oliveira Damascena
Universidade Federal de Pernambuco - Centro Acadêmico do Agreste
Orientador

Prof. Dr. Jose Lindenberg Julião Xavier Filho
Universidade Federal de Pernambuco - Centro Acadêmico do Agreste
Banca

Prof. M.Sc Luiz Sebastião dos Santos Júnior
Universidade Federal de Pernambuco - Centro Acadêmico do Agreste
Banca

DEDICATÓRIA

Dedico esse trabalho aos meus pais, meu irmão e minha namorada que sempre estiveram do meu lado e buscaram me incentivar a estudar.

AGRADECIMENTOS

Agradeço, primeiramente, a Deus por me abençoar com paciência e sabedoria nos momentos mais difíceis. Graças a Deus pude chegar até aqui.

Agradeço aos meus pais que se esforçaram e se esforçam, muito, para me proporcionar uma boa educação desde criança. Graças a ambos sou o que eu sou hoje e, assim, pude chegar até aqui.

Ao meu irmão pelo carinho e companheirismo. Ele sempre esteve comigo me dando todo o apoio necessário.

A minha namorada que com o seu amor me acalmou nos momentos mais estressantes do trabalho. Sempre esteve do meu lado me incentivando a continuar.

Ao meu professor e orientador Dr. Elielson Oliveira Damascena que me ajudou da forma que pode na realização deste trabalho.

Aos meus amigos da graduação que foram verdadeiros irmãos me ajudando e me incentivando nos momentos difíceis.

RESUMO

Muitos discentes que cursam uma graduação já empreendem ou têm potencial para empreender. Em razão disso, a presente pesquisa foi realizada com o intuito de analisar de que modo as competências empreendedoras são encontradas nos discentes do curso de Administração do Campus Agreste da UFPE. A pesquisa teve como base as dez competências empreendedoras mencionadas por Lenzi (2008) e distribuídas nos conjuntos: realização, planejamento e poder. Esta pesquisa pode ser classificada como quantitativa, sendo um estudo descritivo que teve 59 respondentes participantes. Para coletar os dados utilizou-se questionário online, que permitiu verificar que a amostra pesquisada possui três competências desenvolvidas e o restante em desenvolvimento, com ênfase para a competência Comprometimento e o conjunto planejamento por alcançar as maiores médias, porém a competência Busca de oportunidade e iniciativa e o conjunto realização alcançaram as menores médias nos respondentes que participaram da pesquisa. Recomenda-se que além da graduação em administração que estes discentes cursam, busquem se capacitar com um curso no Sebrae ou em outra instituição que ofereça cursos relacionados a empreendedorismo. Tudo isso, com o intuito de desenvolver as competências que estão em desenvolvimento, contribuindo para que futuramente estes discentes possam ser empreendedores. Recomenda-se, também, que mais pesquisadores realizem essa pesquisa com discentes de administração e também de outros cursos, e em outras universidades, de modo a identificar a presença das competências empreendedoras.

Palavras-Chave: Discentes. Empreendedorismo. Competências Empreendedoras.

ABSTRACT

Many students who attend a graduation already undertake or has potential to undertake. In reason that, the present research was realized with the intention of to analyze of that manner the entrepreneurial skills are found in the students of the course of Administration of the Campus Agreste of the UFPE. The research had as foundation the ten entrepreneurial skills mentioned by Lenzi (2008) and distributed in the sets: achievement, planning and power. This research can be classified as quantitative, being a descriptive study that had 59 respondents participants. To collect the data it was used online questionnaire, that allowed to verify that the sample researched have three competences developed and the remaining in development, with emphasis to the competence Commitment and the set planning by reach the greatest averages, but the competence Search of opportunity and initiative and the set achievement achieved the smaller averages us respondents that participated of the research. Are recommended that beyond of the graduation in administration that these students attended, searched himself empower with a course in the Sebrae or in further institution that offer courses related the entrepreneurship. Everything that, with the intention of develop the competences that are in development, contributing to that in the future these students can be entrepreneurs. Are recommended, also, that more researchers realize that research with students of administration and also of others courses, and in others universities, of mode the identify the presence of the entrepreneurial skills.

Keywords: Students. Entrepreneurship. Entrepreneurial skills.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 –	Principais Métodos, Técnicas e Recursos Pedagógicos no Ensino de Empreendedorismo	19
Quadro 2 –	Competências Empreendedoras segundo Cooley	22
Quadro 3 –	Tipos de competências empreendedoras	24

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 –	Nota total e por afirmativas	36
Tabela 2 –	Notas e médias das competências em relação a trabalhar como funcionário público ou não	38
Tabela 3 –	Notas e médias das competências no que diz respeito a ser empreendedor ou não	41
Tabela 4 –	Notas e médias das competências quanto a convivência familiar com empreendedores desde criança ou não	43

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 –	Distribuição dos respondentes por idade	29
Gráfico 2 –	Distribuição dos respondentes por gênero	30
Gráfico 3 –	Distribuição dos respondentes por estado civil	30
Gráfico 4 –	Distribuição dos respondentes por cidade	31
Gráfico 5 –	Distribuição dos respondentes quanto a possuírem filhos ou não.....	31
Gráfico 6 –	Distribuição dos respondentes quanto ao trabalho no setor público	32
Gráfico 7 –	Distribuição dos respondentes quanto ao desejo de ser funcionário público	33
Gráfico 8 –	Distribuição dos respondentes quanto a disciplina de empreendedorismo	33
Gráfico 9 –	Distribuição dos respondentes quanto ao desejo de ser empreendedor	34
Gráfico 10 –	Distribuição dos respondentes quanto a empreenderem ou não ..	34
Gráfico 11 –	Distribuição dos respondentes quanto a convivência com empreendedores na família desde criança.....	35

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

BDI	Busca de Informação
BOI	Busca de Oportunidades e Iniciativa
CAA	Centro Acadêmico do Agreste
COM	Comprometimento
CRC	Correr Riscos Calculados
EDM	Estabelecimento de Metas
EQE	Exigência de Qualidade e Eficiência
IAC	Independência e Autoconfiança
IES	Instituições de Ensino Superior
Incubatep	Incubadora do Instituto Tecnológico do Estado de Pernambuco
PER	Persistência
PMS	Planejamento e Monitoramento Sistemáticos
PRC	Persuasão e Rede de Contatos
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
UFPE	Universidade Federal de Pernambuco

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	13
1.1	CONTEXTUALIZAÇÃO DO PROBLEMA DE PESQUISA ...	13
1.2	OBJETIVOS	14
1.2.1	Objetivo Geral	14
1.2.2	Objetivos Específicos	14
1.3	JUSTIFICATIVA	14
2	FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	16
2.1	FORMAÇÃO EMPREENDEDORA	16
2.2	ENSINO DE EMPREENDEDORISMO	18
2.3	COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS	21
3	PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	25
3.1	CARACTERIZAÇÃO DA PESQUISA	25
3.2	AMOSTRA	25
3.3	COLETA DE DADOS	26
3.4	ANÁLISE DE DADOS	27
4	APRESENTAÇÃO E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS	29
4.1	CARACTERIZAÇÃO DOS RESPONDENTES	29
4.2	SETOR PÚBLICO E EMPREENDEDORISMO	32
4.3	COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS DESENVOLVIDAS NOS DISCENTES RESPONDENTES DO CURSO DE ADMINISTRAÇÃO DA UFPE-CAA	36
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	47
5.1	CONCLUSÕES	47
5.2	RECOMENDAÇÕES GERENCIAIS	49
	REFERÊNCIAS	50
	APÊNDICE A - QUESTIONÁRIO SOBRE COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS	54

1 INTRODUÇÃO

O presente capítulo começa abordando a contextualização do problema de pesquisa. Na sequência são apresentados os objetivos, sendo estes subdivididos em objetivo geral e objetivos específicos. Por fim, é apresentada uma justificativa para a realização da pesquisa.

1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO DO PROBLEMA DE PESQUISA

“O empreendedor é aquele que detecta uma oportunidade e cria um negócio para capitalizar sobre ela, assumindo riscos calculados” (DORNELAS, 2001, p. 37). Para Hisrich, Peters e Shepherd (2009) o termo empreendedorismo pode ser conceituado como um processo com o intuito de gerar alguma coisa nova, tendo que pra isso assumir os diversos riscos envolvidos, porém sendo recompensado por isso.

Segundo Fontes (2016) as competências podem ser conceituadas como atributos de um indivíduo, ou seja, competências são conhecimentos, atitudes, habilidades, entre outros. O autor ainda explica que o fato de uma pessoa poder possuir competências empreendedoras é determinante para que esta possa fazer frente às incertezas presentes no âmbito profissional e social.

O empreendedor possui as características de: comunicar-se, iniciativa, persuasão, correr riscos calculados, flexibilidade, criatividade, inovação, autonomia, alto desejo de realização, competência para solucionar problemas, imaginação, controle do próprio destino, trabalho firme e liderança (LEITE, 2006). A maior parte dessas características é resultado da influência familiar, da educação recebida, das experiências vividas, do modo como se pensa no ambiente em que está incluído, entre outros. Assim, a pergunta que surge é saber como as universidades intervêm para incentivar este comportamento empreendedor, e assim formar ou desenvolver pessoas com as competências empreendedoras (LEITE, 2006).

Todos os discentes de modo geral, possuem pelo menos uma competência empreendedora. As Instituições de Ensino Superior (IES), por meio da coordenação e dos docentes, são fundamentais para estimular o comportamento empreendedor, agindo com o intuito de desenvolver competências empreendedoras nos discentes, procurando por meio de práticas e métodos característicos de educação e desenvolvimento, concretizar e expandir o perfil empreendedor de seus discentes (WERLANG; FAVRETTO; FLACH, 2017).

Com base no problema de pesquisa, considerando a relevância do tema para a

formação de empreendedores, mas também considerando a ótica que as IES têm sobre as competências empreendedoras, surge a seguinte questão: de que modo as competências empreendedoras são encontradas nos discentes do curso de Administração do Campus Agreste da UFPE? Visando responder a essa pergunta, são apresentados os objetivos gerais e específicos na seção seguinte.

1.2 OBJETIVOS

Nessa seção são dispostos os objetivos da presente pesquisa, os quais são subdivididos em geral e específicos.

1.2.1 Objetivo Geral

Analisar de que modo as competências empreendedoras são encontradas nos discentes do curso de Administração do Campus Agreste da UFPE.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Identificar e analisar as competências empreendedoras;
- Identificar quais as competências que estão mais presentes nos alunos do curso de Administração do Campus Agreste da UFPE;
- Compreender como as competências empreendedoras estão associadas às características dos discentes.

Na seção seguinte será apresentada a justificativa para a realização da pesquisa

1.3 JUSTIFICATIVA

Esta pesquisa se justifica pela necessidade de compreender as competências empreendedoras encontradas nos universitários do curso de administração da UFPE-CAA. Identificar quais as competências que são encontradas nos discentes e compreender a associação entre determinadas características (por exemplo, quem empreende e quem não) e as competências empreendedoras. A pesquisa será útil para os discentes, pois permitirá

identificar quais competências empreendedoras estes possuem, e quais competências ainda estão em desenvolvimento ou ausentes. Assim, o discente que empreende ou deseja empreender terá conhecimento de suas competências.

Essas informações são importantes para que a UFPE busque mais formas de qualificar os discentes na área de empreendedorismo. Além disso, a pesquisa se justifica por buscar colaborar com conhecimento para as pesquisas sobre as competências empreendedoras em discentes, no ambiente das Instituições de Ensino Superior (IES), uma vez que é um tema muito importante, no campo do empreendedorismo, mas ainda pouco pesquisado.

O próximo capítulo apresenta a fundamentação teórica, dispondo do que a literatura oferece sobre o tema, como conceitos, classificações, entre outros. Foram selecionados alguns autores para embasar a pesquisa.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

O presente capítulo aborda três sessões. A primeira seção aborda a formação empreendedora. Na segunda, aborda-se o ensino do empreendedorismo. Na terceira, são apresentadas as definições de competências empreendedoras, assim como suas classificações.

2.1 FORMAÇÃO EMPREENDEDORA

A ideia de formar empreendedores começou em 1947, na escola de Administração de Harvard, por iniciativa de Myles Mace que ofertou o primeiro curso de empreendedorismo (KATZ, 2003). No Brasil, em 1981, por iniciativa de Ronald Degen, foi introduzido o primeiro curso de empreendedorismo na Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas (FERNANDES, 2013). Segundo Silveira e Sanches (2017) a partir dessa iniciativa e de muitas outras, no Brasil, começou-se a ter uma maior preocupação com a formação empreendedora e assim organizações como o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) interessaram-se pelo tema empreendedorismo.

Conforme Leite (2006) é notório a incapacidade, para ser empreendedor, dos profissionais formados em cursos de administração. Para o autor, isso se deve a formação que é oferecida na faculdade, pois o foco é mais a administração de atividades burocráticas que questões fundamentais ao empreendedorismo. Segundo o autor, as instituições de ensino superior devem rever a didática, os métodos de avaliação, as atividades direcionadas para a formação dos empreendedores, entre outros. Segundo Dalmoro et al. (2008) as instituições de ensino superior estão buscando reduzir as deficiências na formação de empreendedores, estruturando e desenvolvendo empresas juniores em suas dependências.

As empresas juniores são muito importantes para a formação empreendedora, pois permitem a aplicação do conhecimento adquirido na universidade. Para Menezes e Costa (2016) as empresas juniores contribuem para promoção do comportamento empreendedor, aperfeiçoando atitudes e competências fundamentais para a formação empreendedora, como, por exemplo: comunicação, trabalho em equipe e iniciativa.

Como formar empreendedores? Menezes e Costa (2016) destacam algumas condições necessárias para formar empreendedores: contato com outros empreendedores, conhecimento técnico, liberdade para agir. Para formar empreendedores, segundo Leite (2006), é preciso ter sistemas de educação e formação empreendedora desenvolvidos, que contribuam para o surgimento de conhecimentos e habilidades, com o intuito de desenvolver

o espírito empreendedor nos indivíduos. Para isso, o autor destaca que o sistema educativo deve ofertar uma formação com disciplinas que abordem criação, inovação, habilidade de iniciativa, administração, atividade em grupo, marketing, entre outros.

Muitas instituições de ensino superior europeias possuem programas muito edificados em termos de empreendedorismo. A maioria destas instituições, além de associações, verdadeiramente pesquisa a respeito do assunto, ofertando treinamento e formação em empreendedorismo (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2009). As instituições de ensino superior devem ser capazes de formar empreendedores que estejam preparados para uma maior rotatividade de profissões, para mobilidade entre os diversos negócios existentes, para a geração e falência de negócios, em razão de empreender em um mundo de incertezas e imprevisibilidades (LEITE, 2006).

A maioria das instituições de ensino superior contempla em seus cursos a matéria de empreendedorismo de modo a contribuir para formar indivíduos empreendedores (NASSIF; AMARAL; PRANDO, 2012). No entanto, para possibilitar uma boa formação é necessário, também, que a instituição de ensino superior disponha de centros de alta tecnologia, disponha de parque tecnológico, possua uma escola de empreendedores, ofereça incubadoras para as empresas dos universitários, entre outras coisas (LEITE, 2006).

A formação da identidade empreendedora é resultado da interação do empreendedor com os outros membros da sociedade (CARVALHO, 2016). Para Dalmoro et al. (2008) o ambiente do qual os indivíduos fazem parte é determinante na sua formação empreendedora, como por exemplo, o ambiente familiar e as relações sociais. Para o autor, considerando que estas relações acontecem no momento da formação acadêmica da pessoa, o espírito empreendedor é amplamente desenvolvido.

“A formação de empreendedores tem estado na pauta das estratégias governamentais nas três esferas públicas: Federais, Estaduais e Municipais” (ROCHA; FREITAS, 2014, p. 482). A respeito disso, Hisrich, Peters e Shepherd (2009) explicam que o governo incentiva os indivíduos a serem empreendedores, por exemplo, por meio de vantagens nos impostos, pois há uma consciência por parte do governo de que novos empreendimentos possibilitam oportunidades de emprego e contribuem para aumentar o desenvolvimento econômico de uma região.

2.2 ENSINO DE EMPREENDEDORISMO

Há muito tempo, estudiosos discutem sobre a seguinte pergunta: é possível ensinar o empreendedorismo? (SILVEIRA; SANCHES, 2017). Antes as pessoas acreditavam que o empreendedor era inato, ou seja, que o empreendedor já nascia pronto, que o destino de quem nascia assim era ter sucesso em seus empreendimentos. Atualmente, sabe-se que qualquer indivíduo é capaz de se tornar um empreendedor, ou seja, o processo empreendedor pode ser ensinado e que o sucesso está relacionado à como o empreendedor administra seu empreendimento (DORNELAS, 2001).

O ensino do empreendedorismo tem sido intensificado em razão da velocidade das mudanças tecnológicas, que têm exigido um número cada vez maior de indivíduos empreendedores. A economia, a manufatura e os serviços sofisticaram-se, demandando a formalização dos conhecimentos, que antes eram obtidos por meio da experiência (DORNELAS, 2001).

Cresce a cada dia o interesse pelo ensino do empreendedorismo. Isso se deve a relevância que o assunto possui para o desenvolvimento econômico e social, e a possibilidade de estimular os empreendedores e aqueles que ainda vão empreender a serem mais responsáveis, dedicados e determinados em suas tarefas (MACHADO; LENZI; MANTHEY, 2017).

O ensino do empreendedorismo é tão importante e necessário que foi criada uma lei para apoiar esse ensino. A Lei n. 9394/96, juntamente com o Decreto n. 2.208/97, estabeleceu um novo modelo educacional. Esse modelo foi idealizado com base na construção de competências e de habilidades, tendo como seu objetivo o processo de aprendizagem no qual o “aprender a aprender” e o “aprender a fazer” estivessem sempre presentes em uma lógica de formação de atitudes, de condutas e de crenças. A consequência seria, então, a existência de alunos mais autônomos, submetidos a uma educação empreendedora voltada para o desenvolvimento de um potencial empreendedor (MACHADO, 2005).

Na Escola Politécnica da Universidade de Pernambuco o Projeto Empreendedorismo Poli é um incentivo ao ensino do empreendedorismo. Por meio deste projeto, a criação da primeira empresa é consolidada via parceria entre a Escola Politécnica e a Incubadora do Instituto Tecnológico do Estado de Pernambuco (Incubatep). Assim, as empresas dos alunos são incubadas (LEITE, 2006). Apesar de iniciativas como esta, é preciso melhorar o ensino do empreendedorismo:

O ensino superior, da forma que é oferecido hoje, está longe de atender às expectativas de uma sociedade empreendedora. [...] A aprendizagem baseada em sólida formação conceitual e universal deve ser reforçada pela aprendizagem voltada para a prática dos negócios, o sistema educacional formal tem que se valer de um sistema de desenvolvimento pautado pela gestão por competências, além de desenvolver a cultura acadêmica também incentivar a cultura voltada para o empreendedorismo (LEITE, 2006, p. 375-376).

Segundo Dornelas (2001) é preciso entender quais os objetivos de ensinar empreendedorismo. Segundo o autor, os cursos de empreendedorismo deveriam ter como foco: identificação e compreensão das habilidades de um empreendedor; como surge o processo empreendedor e a inovação; a relevância do tema para o progresso da economia; o entendimento do plano de negócios; o reconhecimento de fontes de financiamento e como obtê-las para o seu empreendimento; e como administrar e desenvolver o negócio.

Atualmente, considera-se o ensino do empreendedorismo uma tendência, sendo muito importante nesse processo o papel desempenhado pelas empresas juniores e pelas universidades que promovem o empreendedorismo (DALMORO et al., 2008). As universidades devem proporcionar um ensino completo. Diante disso, Rocha e Freitas (2014) expõem os principais métodos, técnicas e recursos pedagógicos na educação empreendedora:

Quadro 1: Principais Métodos, Técnicas e Recursos Pedagógicos no Ensino de Empreendedorismo

Métodos, Técnicas e Recursos	Aplicações
Aulas expositivas	Transferir conhecimentos sobre o Empreendedorismo, as características pessoais do empreendedor, os processos de inovação, fontes de recursos, financiamentos e aspectos legais de pequenas empresas.
Visitas e contatos com empresas	Estimular o <i>network</i> e incitar o estudante a sair dos limites da IES para entender o funcionamento de mercado na vida real. Desenvolver visão de mercado.
Plano de negócios	Desenvolver as habilidades de planejamento, estratégia, marketing, contabilidade, recursos humanos, comercialização. Desenvolver a habilidade de avaliação do novo negócio, analisando o impacto da inovação no novo produto ou serviço. Construir habilidade de avaliar e dimensionar riscos do negócio pretendido.
Estudos de casos	Construção da habilidade de pensamento crítico e de avaliação de cenários e negócios. Desenvolver a habilidade de interpretação e definição de contextos associados ao Empreendedorismo.

Trabalhos teóricos em grupo	Construção da habilidade de aprender coletivamente. Desenvolver a habilidade de pesquisar, dialogar, integrar e construir conhecimentos, buscar soluções e emitir juízos de valor na realização do documento escrito.
Trabalhos práticos em grupo	Construção da habilidade de atuar em equipe. Desenvolver a habilidade de planejar, dividir e executar tarefas em grupo, de passar e receber críticas construtivas. Ampliar a integração entre o saber e o fazer.
Grupos de discussão	Desenvolver a habilidade de testar novas ideias. Desenvolver a capacidade de avaliar mudanças e prospectá-las como fonte de oportunidades.
<i>Brainstorming</i>	Construção da habilidade de concepção de ideias, prospecção de oportunidades, reconhecendo-as como oportunidades empreendedoras. Estimular o raciocínio intuitivo para criação de novas combinações de serviços ou produtos, transformando-as em inovações.
Seminários e palestras com empreendedores	Transferir conhecimentos das experiências vividas por empreendedores desde a percepção e criação do produto, abertura do negócio, sucessos e fracassos ocorridos na trajetória empreendedora.
Criação de empresa	Transpor as informações do plano de negócios e estruturar os contextos necessários para a formalização. Compreender várias etapas da evolução da empresa. Desenvolver a habilidade de organização e planejamento operacional.
Aplicação de provas dissertativas	Testar os conhecimentos teóricos dos estudantes e sua habilidade de comunicação escrita.
Atendimento individualizado	Desenvolver a habilidade de comunicação, interpretação, iniciativa e resolubilidade. Aproximar o estudante do cotidiano real vivido nos pequenos negócios.
Trabalhos teóricos individuais	Construção da habilidade de geração de conhecimento individualizado, estimulando a autoaprendizagem. Induzir o processo de autoaprendizagem.
Trabalhos práticos individuais	Construção da habilidade da aplicação dos conhecimentos teóricos individuais, estimulando a autoaprendizagem. Estimular a capacidade laboral e de autorrealização.
Criação de produto	Desenvolver habilidade de criatividade, persistência, inovação e senso de avaliação.
Filmes e vídeos	Desenvolver a habilidade do pensamento crítico e analítico, associando o contexto assistido com o conhecimento teórico. Estimular a discussão em grupo e o debate de ideias.

Jogos de empresas e simulações	Desenvolver a habilidade de criar estratégias de negócios, solucionar problemas, trabalhar e tomar decisões sob pressão. Aprender pelos próprios erros. Desenvolver tolerância ao risco, pensamento analítico, comunicação intra e intergrupais.
Sugestão de leituras	Prover ao estudante teoria e conceitos sobre o Empreendedorismo. Aumentar a conscientização do ato empreendedor.
Incubadoras	Proporcionar ao estudante espaço de motivação e criação da nova empresa, desenvolvendo múltiplas competências, tais como habilidades de liderança, organizacionais, tomada de decisão e compreender as etapas do ciclo de vida das empresas. Estimular o fortalecimento da network com financiadores, fornecedores e clientes.
Competição de planos de negócios	Desenvolver habilidades de comunicação, persuasão e estratégia. Desenvolver capacidade de observação, percepção e aplicação de melhorias no padrão de qualidade dos planos apresentados. Estimular a abertura de empresas mediante os planos vencedores.

Fonte: Rocha e Freitas (2014, p. 469-470).

O ensino do empreendedorismo, por meio de cursos e pesquisa acadêmica, tem sido notável. Há um aumento anual do número de instituições de ensino superior que ofertam no mínimo um curso de empreendedorismo. Há também um aumento na quantidade de professores lecionando sobre empreendedorismo e de disciplinas relacionadas ao assunto, além de programas singulares em empreendedorismo (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2009).

2.3 COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS

Para alguns autores, competências são *inputs* dos indivíduos, ou seja, características pessoais (conhecimentos, habilidades e atitudes) que geram um resultado melhor. Entretanto, para outros autores, competências são *outputs* dos indivíduos, em empregar e direcionar seus conhecimentos em uma determinada situação. Outros autores integram essas duas visões, considerando competência como conhecimentos, habilidades e atitudes que proporcionam valor econômico para a empresa e valor social para a pessoa. Deste modo, as competências surgem da interação entre os indivíduos, conhecimentos, capacidades e demandas das organizações em relação ao trabalho (NASSIF; AMARAL; PRANDO, 2012).

Para Snell e Lau (1994) as competências empreendedoras podem ser entendidas como uma união de ações e competências empreendedoras, por abordarem um conjunto de conhecimentos, motivações ou caminhos, visões ou atitudes, que por meio de diferentes formas, são capazes de colaborar para o pensamento ou desempenho efetivo do empreendimento.

Segundo Zampier e Takahashi (2013), com relação ao assunto de competências empreendedoras, alguns autores têm produzido modelos que permitem para quem pesquisa sobre o tema, identificar os conhecimentos, habilidades e atitudes, ou seja, as competências empreendedoras. Entre eles, podem ser citados os estudos de Cooley (1990) e Man e Lau (2000).

A categorização desenvolvida por Cooley (1990) contém uma lista com dez competências empreendedoras: busca de oportunidades e iniciativas; persistência; comprometimento; exigência de qualidade e eficiência; correr riscos calculados; estabelecimento de metas; busca de informações; planejamento e monitoramento sistemáticos; persuasão e rede de contatos; independência e autoconfiança (ZAMPIER; TAKAHASHI, 2013). Cada competência está conectada com uma necessidade do empreendedor, que pode ser: realização, planejamento ou poder. Isso resulta em perfis empreendedores diferentes (WERLANG; FAVRETTO; FLACH, 2017). O quadro 2 apresenta essas competências:

Quadro 2: Competências Empreendedoras segundo Cooley

CONJUNTO	COMPETÊNCIA	COMPORTAMENTO
Realização	Busca de oportunidade e iniciativa	Faz coisas antes de solicitado, antes de ser forçado pelas circunstâncias
		Age para expandir o negócio em novos mercados e produtos
		Aproveita oportunidades para começar um negócio, adquirir recursos financeiros e materiais
	Correr riscos calculados	Avaliar alternativas e calcula riscos deliberadamente
		Age para mitigar riscos ou controlar os resultados
		Coloca-se em situações que implicam desafios ou riscos moderados
	Exigência de qualidade e eficiência	Encontra maneiras de fazer as coisas melhor e/ou mais rápido e/ou mais barato
		Busca fazer coisas que satisfaçam ou excedam padrões de excelência
		Desenvolve ou utiliza procedimentos para assegurar satisfação de expectativas de entrega, quanto a prazo e padrão de qualidade
		Age diante de obstáculos

	Persistência	Age repetidamente ou muda de estratégia para enfrentar um desafio ou superar um obstáculo
		Assume responsabilidade pessoal pelo desempenho necessário para atingir metas e objetivos
	Comprometimento	Faz sacrifícios pessoais ou despende esforços maiores que o comum para complementar tarefas
		Colabora com os empregados ou se coloca no lugar deles, quando necessário para terminar algum trabalho
Planejamento	Busca de Informações	Esforça-se para manter os clientes satisfeitos e prefere a boa vontade em longo prazo ao lucro em curto prazo
		Dedica-se pessoalmente a obter informações de clientes, fornecedores e concorrentes.
		Investiga pessoalmente sobre como fabricar um produto ou fornecer um serviço
	Estabelecimento de metas	Consulta especialistas para obter assessoria técnica ou comercial
		Estabelece metas e objetivos que são desafiantes e que tem significado pessoal
		Define metas em longo prazo, claras e específicas
	Planejamento e monitoramento sistemáticos	Estabelece metas em curto prazo que sejam mensuráveis
		Planeja dividindo tarefas de grande porte em tarefas menores com prazos definidos
		Revisa constantemente seus planos levando em consideração os resultados obtidos e mudanças de cenário.
		Mantém registros financeiros e utiliza-os para tomada de decisões
Poder	Persuasão e rede de contatos	Utiliza estratégias deliberadas para influenciar ou persuadir os outros
		Utiliza pessoas chave como agentes para atingir seus objetivos
		Atua para desenvolver e manter relações comerciais
	Independência e autoconfiança	Busca autonomia em relação a normas e controles externos
		Mantém seu ponto de vista mesmo diante de resultados inicialmente desanimadores e opiniões alheias
		Manifesta confiança em sua própria capacidade de completar uma tarefa difícil ou de enfrentar um desafio.

Fonte: Arnaut e Picchiai (2016, p. 86-87).

Man e Lau (2000) apud Zampier e Takahashi (2013) classificam as competências empreendedoras em seis campos diferentes: oportunidade, relacionamento, conceito, administração, estratégia e comprometimento. Nassif, Amaral e Prando (2012) acrescentam que a presença e integração das competências, categorizadas por Man e Lau (2000), são

fundamentais para o sucesso do empreendimento. O quadro abaixo apresenta os tipos de competências empreendedoras segundo Man e Lau (2000):

Quadro 3: Tipos de competências empreendedoras

Tipos de Competências	
Oportunidade	Identificação e o reconhecimento de oportunidades de negócios... é uma competência empreendedora apta a identificar os cenários favoráveis aos objetivos organizacionais.
Sociais	Capacidade de construir e manter relacionamentos de confiança com stakeholders, utilização das redes sociais e fortalecer oportunidades de negócios.
Conceituais	Hábeis observadores das oportunidades do ambiente externo e aspectos internos; driblam etapas normais do processo decisório e desenvolvem ações velozes e intuitivas.
Administrativas/ organizacionais	Eficiente alocação de talentos, recursos físicos, financeiros e tecnológicos. Desdobramento em mecanismos de planejamento, organização, comando, motivação, delegação e controle.
Estratégicas	Escolha e implementação das estratégias constituem uma área de comportamento empreendedor. Visualizam panoramas de longo prazo, como também, planejam objetivos e posicionamentos de médio prazo, alcançáveis e realistas.
Comprometimento	Demanda as habilidades de manter a dedicação do dirigente ao negócio, sobretudo em situações adversas, trabalho árduo e desejo de alcançar objetivos de longo prazo em detrimento dos ganhos de curto prazo.

Fonte: Nassif, Amaral e Prando (2012, p. 610)

Para Menezes e Costa (2016) as competências empreendedoras são: criatividade, inovação, capacidade de assumir riscos, identificação e busca de oportunidades, foco em resultados e alcance de objetivos, e capacidade de aprendizado contínuo. Segundo Leite (2006) o empreendedor que visa empreender ininterruptamente precisa aperfeiçoar competências em três vetores: habilidade para entender a complexidade, a interdependência e a mudança; facilidade na produção de reflexão e diálogo estratégico; e desenvolvimento de ambições pessoais e compartilhadas.

Por meio de uma pesquisa qualitativa, constatou-se que os empreendedores possuem competências focalizadas em variáveis que influenciaram a sua vida, como motivações internas, treinamentos, educação, meio como administram seus negócios, experiências, incentivo familiar e a edificação da carreira profissional (NASSIF; ANDREASSI; SIMÕES, 2011).

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

O presente capítulo aborda quatro seções: a caracterização da pesquisa, a amostra, a coleta de dados e, por fim, a análise dos dados.

3.1 CARACTERIZAÇÃO DA PESQUISA

Quando vai se realizar uma pesquisa deve-se escolher o método da pesquisa: quantitativo ou qualitativo. A presente pesquisa será realizada por meio de métodos quantitativos. Segundo Leite e Corales (2016) classifica-se como quantitativa a pesquisa que, nas etapas de coleta de dados e análise de dados, faz uso da quantificação, ou seja, de técnicas estatísticas.

A pesquisa será descritiva, mais especificamente um estudo transversal. “Se a pesquisa pretende descobrir *quem, o que, onde, quando ou quanto*, então o estudo é descritivo” (COOPER; SCHINDLER, 2003, p. 129). A pesquisa descritiva é desenvolvida para mensurar as características dos elementos, descrevendo essas características em uma pesquisa. A pesquisa descritiva pode fornecer para o pesquisador uma descrição dos pesquisados em um determinado momento no tempo. Assim, dispõe de dados transversais, ou seja, colhidos em apenas um momento no tempo e processados de modo estatístico (HAIR et al., 2005).

3.2 AMOSTRA

Segundo Hair et al. (2005, p. 239) “a população alvo é o grupo completo de objetos ou elementos relevantes para o projeto de pesquisa”. Na pesquisa, a população alvo são todos os discentes do curso de administração da UFPE-CAA que estão concluindo o curso e estão cursando ou já cursaram a disciplina de empreendedorismo. Como se trata de uma população muito numerosa optou-se por realizar a pesquisa com uma amostra dessa população. Amostra pode ser conceituada como uma parte menor, que foi escolhida de um determinado universo, ou seja, de uma população alvo (MARCONI; LAKATOS, 2015). Um elemento da população é um indivíduo que foi selecionado para o estudo (COOPER; SCHINDLER, 2003).

O método de amostragem escolhido para o estudo foi a amostragem não-probabilística, mais especificamente uma amostragem por conveniência. Conforme Cooper e Schindler (2003) a amostragem não probabilística é selecionada com base nas escolhas

peçoais do pesquisador, e assim, de forma não-aleatória. Já a amostra por conveniência, segundo Hair et al. (2005), significa a escolha dos elementos que tenham disponibilidade para participar do estudo.

A amostragem não-probabilística foi escolhida em razão de a população ser muito numerosa e a amostragem por conveniência, pela conveniência de pesquisar alunos que cursam ou já cursaram a disciplina de empreendedorismo, ou seja, que têm acesso ao conteúdo. Desse modo, a amostra foi composta por 59 discentes do curso de administração que estavam disponíveis para responder o questionário da pesquisa.

3.3 COLETA DE DADOS

Os métodos de coleta de dados usados na pesquisa foram: análise bibliográfica sobre o tema e aplicação de questionário online fechado. Por ser uma pesquisa também bibliográfica, os dados foram colhidos em: artigos, livros, dissertações de mestrado, anais, teses de doutorado e jornais. Deste modo, buscaram-se nessa literatura, conteúdos referentes ao empreendedorismo, mais especificamente sobre: a formação empreendedora, o ensino do empreendedorismo e as competências empreendedoras. Assim, busca-se compreender melhor as competências empreendedoras.

Por ser uma pesquisa quantitativa, foi aplicado o questionário, que segundo Hair et al (2005) pode ser conceituado como um grupo predeterminado de questões geradas com o intuito de colher dados dos indivíduos pesquisados. O questionário do estudo foi adaptado do questionário idealizado por Lenzi (2008) em sua dissertação de mestrado. O questionário é composto por duas partes. A primeira parte apresenta doze questões, questionando sobre dados gerais, trabalho no setor público e questões relacionadas ao empreendedorismo.

A segunda é composta por 30 afirmações, em escala Likert de 5 pontos, referentes às competências empreendedoras. Desse modo, deve ser atribuída, pelos respondentes, nota: 1 (nunca), 2 (raras vezes), 3 (algumas vezes), 4 (quase sempre) ou 5 (sempre) para cada afirmativa, de acordo com a forma de atuação que mais identifica cada respondente. Nesta segunda parte do questionário, a cada 3 afirmativas é contemplada uma das dez competências definidas por Cooley (1990).

As competências empreendedoras definidas por Cooley (1990) e contempladas no questionário são: Busca de Oportunidades e Iniciativa; Correr Riscos Calculados; Exigência de Qualidade e Eficiência; Persistência; Comprometimento; Busca de Informações;

Estabelecimento de Metas; Planejamento e Monitoramento Sistemáticos; Persuasão e Rede de Contatos; e Independência e Auto Confiança.

Antes de aplicar o questionário, realizou-se um pré-teste. O pesquisador deve examinar se as respostas dos questionários são precisas e coerentes. Para isso, realiza-se um pré-teste com um pequeno número de respondentes representantes da população alvo. Os respondentes devem responder todo o questionário de modo que o pesquisador possa perceber se as questões do questionário apresentam ambiguidade ou não (HAIR et al., 2005).

Para as autoras Marconi e Lakatos (2015) o pré-teste permite constatar se o questionário possui os seguintes elementos: fidedignidade, qualquer um indivíduo que aplique um determinado questionário conseguirá os mesmos resultados; validade, todos os dados coletados são indispensáveis ao estudo; e por fim, operatividade, apresentando um vocabulário de fácil acesso aos respondentes e clareza dos significados.

Nessa pesquisa, o questionário elaborado foi enviado para o orientador que o avaliou e propôs algumas correções. Posteriormente, o questionário foi aprovado pelo orientador e em razão de ter sido aprovado foi realizado um pré-teste. No pré-teste os respondentes não encontraram dificuldades em entendê-lo e, assim, o pré-teste foi considerado o questionário definitivo, dando continuidade a aplicação dos questionários.

Aplicaram-se 59 questionários a 59 alunos respondentes que estão no final do curso de Administração do Campus Agreste da UFPE e estão cursando ou já cursaram a disciplina de empreendedorismo. A aplicação dos questionários ocorreu no período de 06 de novembro de 2018 a 19 de novembro de 2018. O questionário é composto por 8 páginas (veja questionário de pesquisa no apêndice A).

3.4 ANÁLISE DE DADOS

Os dados dos questionários foram analisados por meio da técnica de análise de dados estatística descritiva. As técnicas univariadas ou estatísticas descritivas são as técnicas em que se faz uma exploração dos dados coletados, analisando esses dados por meio das técnicas: moda, mediana e média aritmética (BUSAB; MORETTIN, 2014 apud SILVA; LOPES; BRAGA, 2014). Foi usado o software Microsoft Excel, onde foram encontradas médias aritméticas dos dados. Os dados foram apresentados por meio de gráficos com colunas verticais e por meio de tabelas.

Como citado anteriormente, o questionário é composto por 30 afirmações e cada competência é constituída no questionário por 3 afirmações. O respondente deve atribuir nota: 1 (nunca), 2 (raras vezes), 3 (algumas vezes), 4 (quase sempre) ou 5 (sempre), tendo como nota total, a cada 3 afirmativas, no máximo nota 15 e no mínimo nota 3. Desse modo, a nota máxima que cada respondente pode atribuir para cada competência é 15 e a mínima é 3.

Para identificar se determinada competência empreendedora estava presente ou não no discente, usou-se na análise do questionário o mesmo critério utilizado por Lenzi (2008) em sua dissertação de mestrado. Para Lenzi (2008) a nota 3 simboliza um valor mediano, assim a competência só estaria presente a partir da nota 4, que multiplicado pelas 3 afirmações referentes a competência resultaria em 12. Esse seria o valor mínimo para identificar a presença da competência. Desse modo, se a soma das 3 afirmações referentes a uma determinada competência resultar em valores de: 12 à 15, o discente possui a competência; 9 à 11,99, a competência está em desenvolvimento; e 3 à 8,99, a competência está ausente.

No próximo capítulo são apresentados os resultados obtidos com a análise dos dados coletados com os respondentes.

4 APRESENTAÇÃO E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS

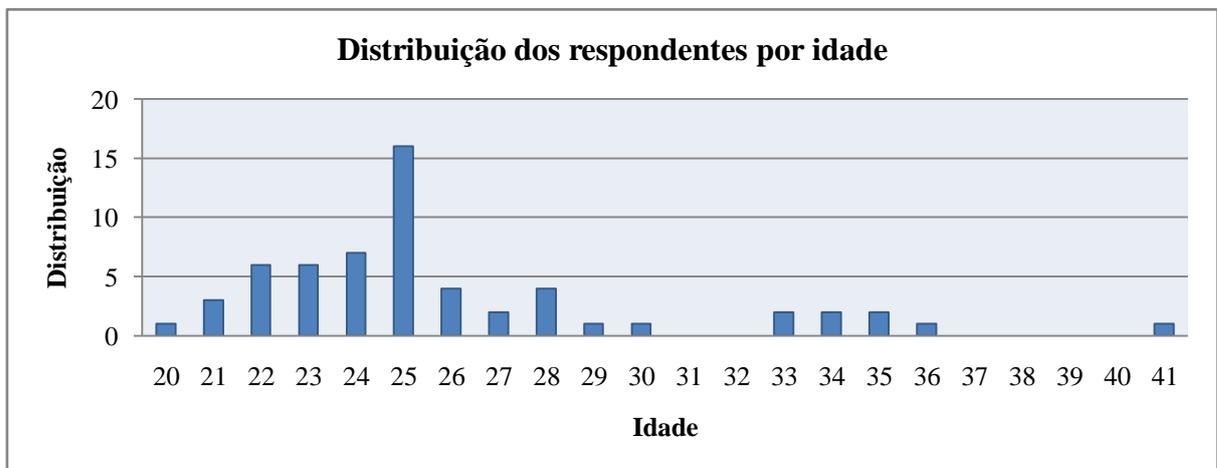
O presente capítulo apresenta os dados coletados dos 59 questionários aplicados a discentes do curso de administração, bem como sua interpretação.

4.1 CARACTERIZAÇÃO DOS RESPONDENTES

A primeira parte do questionário apresenta doze questões. Esta subseção trata das 5 primeiras questões da primeira parte do questionário, que permitem caracterizar os respondentes de acordo com: idade, gênero, estado civil, cidade onde mora, e se tem filhos. A seguir são apresentados, por meio de gráficos com colunas verticais os dados obtidos na pesquisa com relação a essas 5 questões.

A idade dos respondentes está representada no gráfico 1.

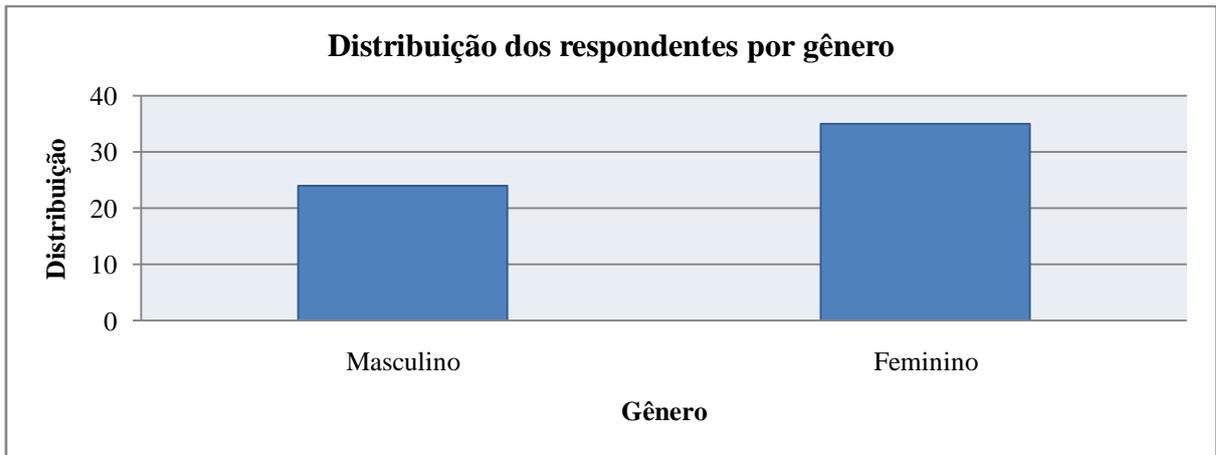
Gráfico 1: Distribuição dos respondentes por idade



Fonte: Dados da pesquisa (2018).

Percebe-se, por meio do gráfico, a distribuição dos 59 respondentes quanto a idade: 1 com 20 anos (1,7%), 3 com 21 anos (5,1%), 6 com 22 anos (10,2%), 6 com 23 anos (10,2%), 7 com 24 anos (11,9%), 16 com 25 anos (27,1%), 4 com 26 anos (6,8%), 2 com 27 anos (3,4%), 4 com 28 anos (6,8%), 1 com 29 anos (1,7%), 1 com 30 anos (1,7%), 2 com 33 anos (3,4%), 2 com 34 anos (3,4%), 2 com 35 anos (3,4%), 1 com 36 anos (1,7%) e 1 com 41 anos (1,7%). Percebe-se que a idade de 25 anos é a que está mais presente. Talvez seja essa a idade em que a maioria dos discentes conclui o curso.

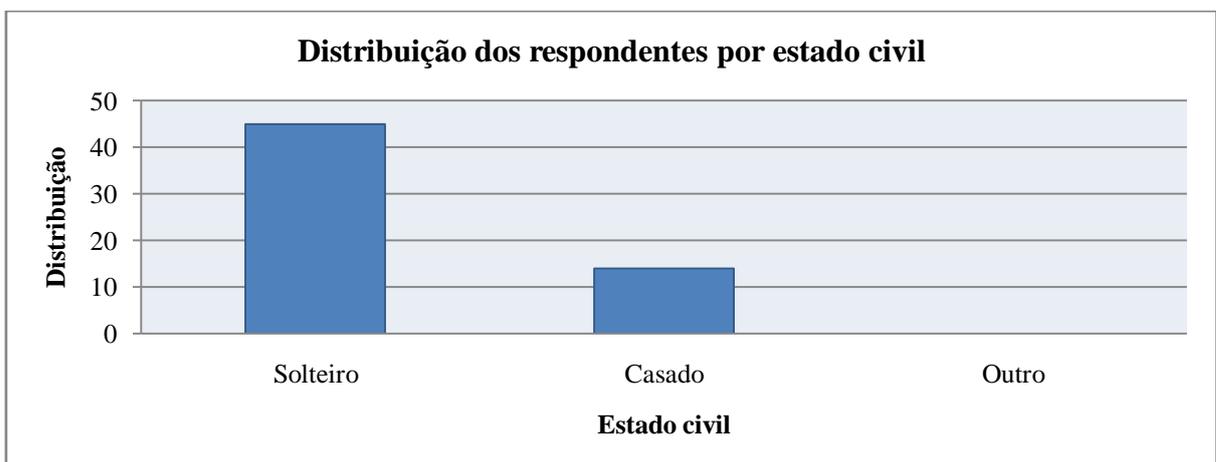
No que diz respeito a gênero, os dados estão apresentados no gráfico 2 abaixo:

Gráfico 2: Distribuição dos respondentes por gênero

Fonte: Dados da pesquisa (2018).

Dos 59 respondentes, 24 (40,7%) são do sexo masculino enquanto que 35 (59,3%) são do sexo feminino. Percebe-se, um número maior de discentes respondentes do sexo feminino. Um número maior de mulheres respondentes, nesta pesquisa, pode indicar que o gênero feminino estava mais disponível para responder o questionário, mas também pode apontar um interesse maior destas por assuntos relacionados a empreendedorismo.

Com relação ao estado civil, o gráfico 3 dispõe os dados obtidos na pesquisa.

Gráfico 3: Distribuição dos respondentes por estado civil

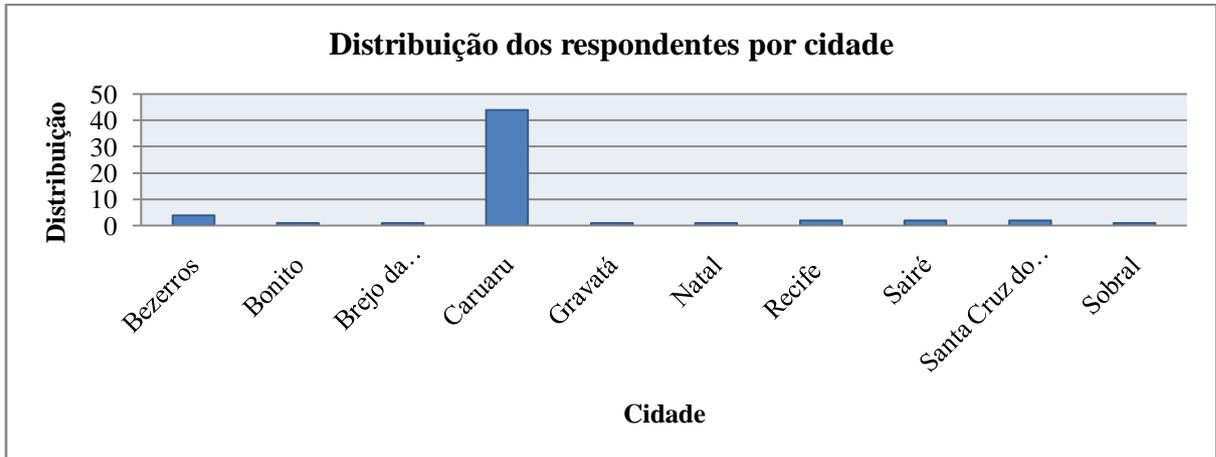
Fonte: Dados da pesquisa (2018).

No que diz respeito a questão do estado civil de cada respondente, o gráfico mostra que 45 (76,3%) dos respondentes afirmaram serem solteiros enquanto que 14 (23,7%) afirmaram que são casados. Portanto, a maioria dos respondentes são solteiros. Vale destacar

que nenhum dos respondentes afirmou possuir outro estado civil, que não fosse solteiro ou casado.

Já quanto a cidade onde mora, o gráfico 4 distribui os respondentes por cidade.

Gráfico 4: Distribuição dos respondentes por cidade

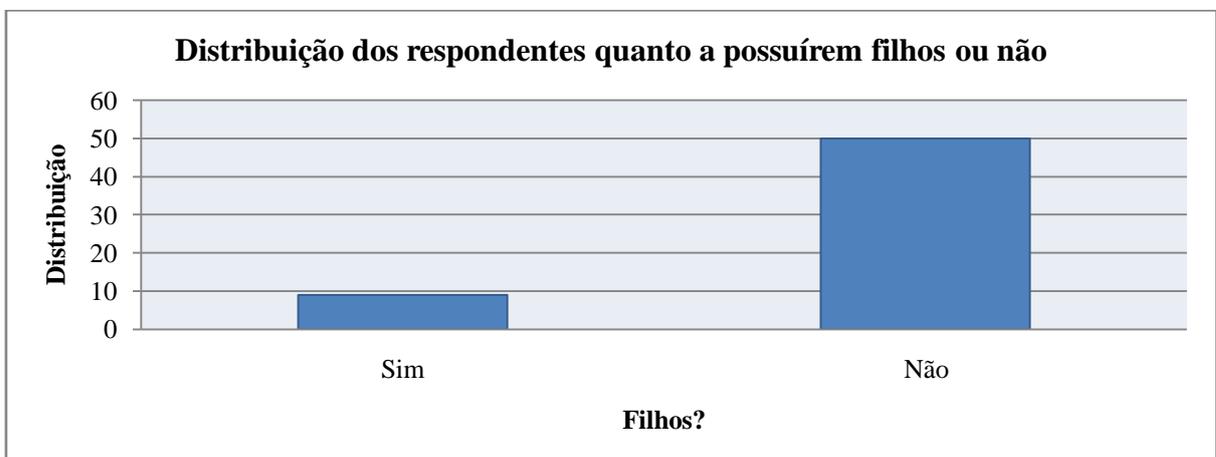


Fonte: Dados da pesquisa (2018).

Os respondentes estão distribuídos da seguinte forma: 4 respondentes moram na cidade de Bezerros (6,8% dos respondentes), 1 em Bonito (1,7%), 1 em Brejo da Madre de Deus (1,7%), 44 em Caruaru (74,6%), 1 em Gravatá (1,7%), 1 em Natal (1,7%), 2 em Recife (3,4%), 2 em Sairé (3,4%), 2 em Santa Cruz do Capibaribe (3,4%) e 1 em Sobral (1,7%). Percebe-se que a maioria dos estudantes respondentes moram na cidade de Caruaru.

No que diz respeito a se possuem filhos ou não, o gráfico 5 apresenta os dados coletados.

Gráfico 5: Distribuição dos respondentes quanto a possuírem filhos ou não



Fonte: Dados da pesquisa (2018).

Percebe-se, por meio do gráfico, que 9 discentes respondentes (15,3%) possuem filhos, no entanto 50 (84,7%) não possuem. Para aqueles que possuem filhos, o empreendedorismo, muitas vezes, se torna um verdadeiro complemento da renda, uma vez que apenas o trabalho em uma determinada empresa não é suficiente para arcar com todas as despesas.

4.2 SETOR PÚBLICO E EMPREENDEDORISMO

A seção anterior tratou de 5 das 12 questões da primeira parte do questionário. Esta seção apresentará os dados coletados referentes às questões restantes da primeira parte. Questões estas, relacionadas a trabalho no setor público e principalmente ao empreendedorismo. Os dados coletados são apresentados graficamente a seguir.

Em relação a trabalhar no setor público, o gráfico abaixo apresenta os resultados.

Gráfico 6: Distribuição dos respondentes quanto ao trabalho no setor público

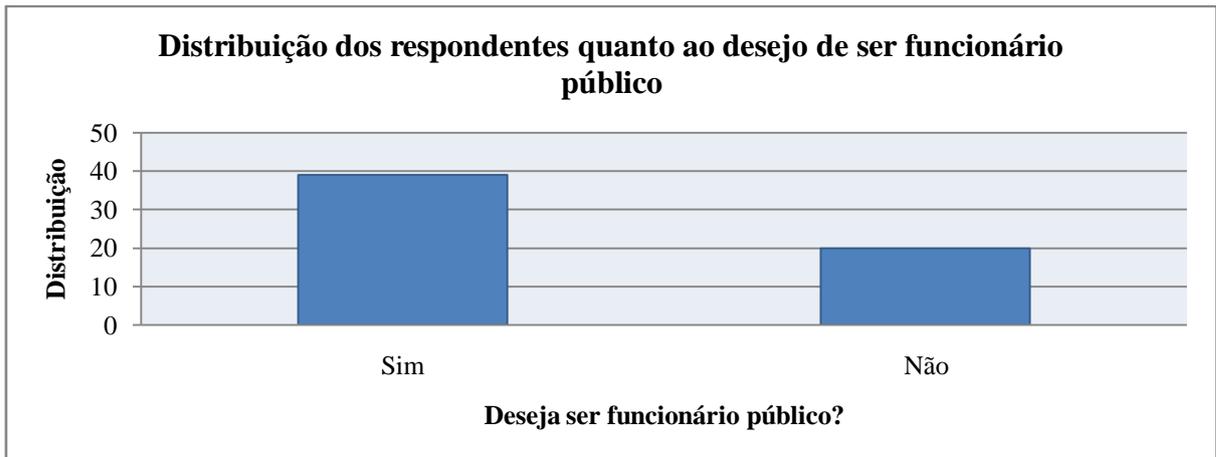


Fonte: Dados da pesquisa (2018).

O gráfico mostra que 4 respondentes (6,8%) trabalham como funcionário público, um número pequeno quando comparado aqueles que não trabalham no setor público: 55 respondentes (93,2%). O fato de a maioria dos respondentes não trabalhar no setor público pode ser consequência da falta de oportunidades. Essa falta de oportunidades pode ser um estímulo a empreender e ter o próprio negócio.

Quanto ao desejo de ser funcionário público, o gráfico 7 apresenta os dados coletados.

Gráfico 7: Distribuição dos respondentes quanto ao desejo de ser funcionário público

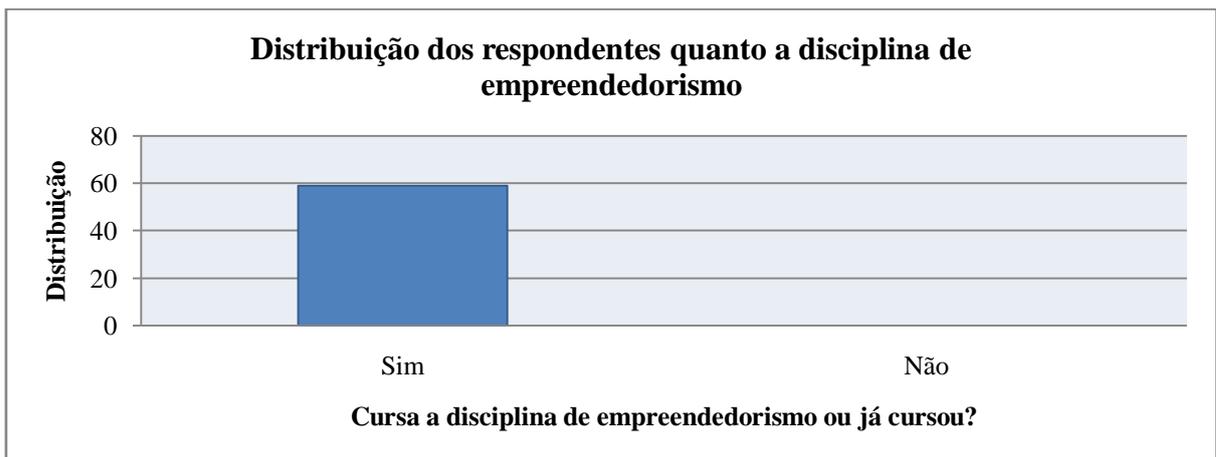


Fonte: Dados da pesquisa (2018).

Quanto ao desejo de ser funcionário público o gráfico mostra que 39 dos alunos respondentes (66,1%) desejam trabalhar no setor público e que 20 (33,9%) não pensam da mesma maneira, e sendo assim, não desejam ser funcionário público. A minoria (20 ou 33,9% dos respondentes) que não deseja ser funcionário público, pode estar buscando trabalhar para alguma empresa privada ou abrir o próprio negócio.

Sobre a disciplina de empreendedorismo, o gráfico seguinte mostra quantos respondentes cursam ou já a cursaram.

Gráfico 8: Distribuição dos respondentes quanto a disciplina de empreendedorismo



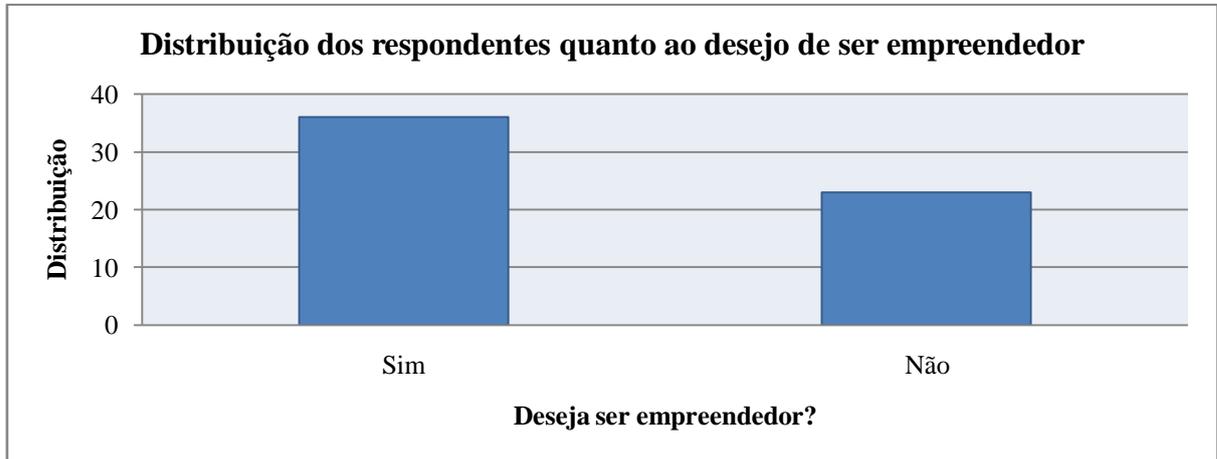
Fonte: Dados da pesquisa (2018).

No que diz respeito ao respondente cursar ou já ter cursado a disciplina de empreendedorismo, todos os 59 (100%) respondentes afirmaram que já cursaram ou ainda estão cursando a disciplina de empreendedorismo. Isso dá uma margem de confiança sobre os

resultados coletados, pois todos os discentes respondentes do curso de administração têm conhecimento sobre o tema.

O gráfico 9 mostra quantos dos discentes desejam ser empreendedores e quantos não.

Gráfico 9: Distribuição dos respondentes quanto ao desejo de ser empreendedor

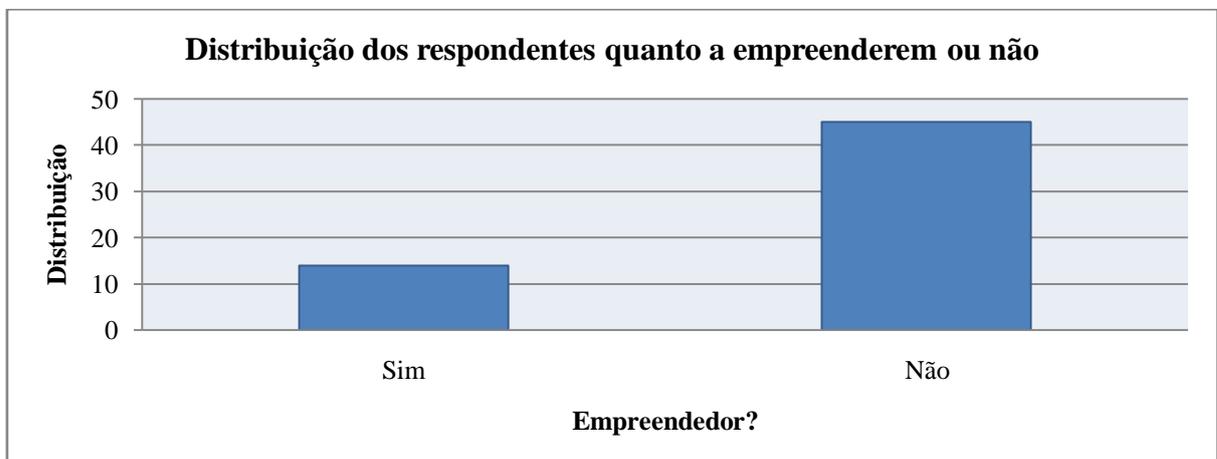


Fonte: Dados da pesquisa (2018).

Os dados, distribuídos no gráfico, mostram que 36 (61%) dos estudantes que responderam o questionário desejam ser empreendedores, porém, 23 (39%) afirmam que não tem a intenção de serem empreendedores e ter o próprio negócio. Os que não desejam serem empreendedores, talvez estejam, ainda, começando a cursar a disciplina de empreendedorismo ou não tem realmente a pretensão de serem empreendedores, optando por trabalhar no setor público ou em empresas privadas.

O gráfico 10 mostra os respondentes empreendedores e os não empreendedores.

Gráfico 10: Distribuição dos respondentes quanto a empreenderem ou não

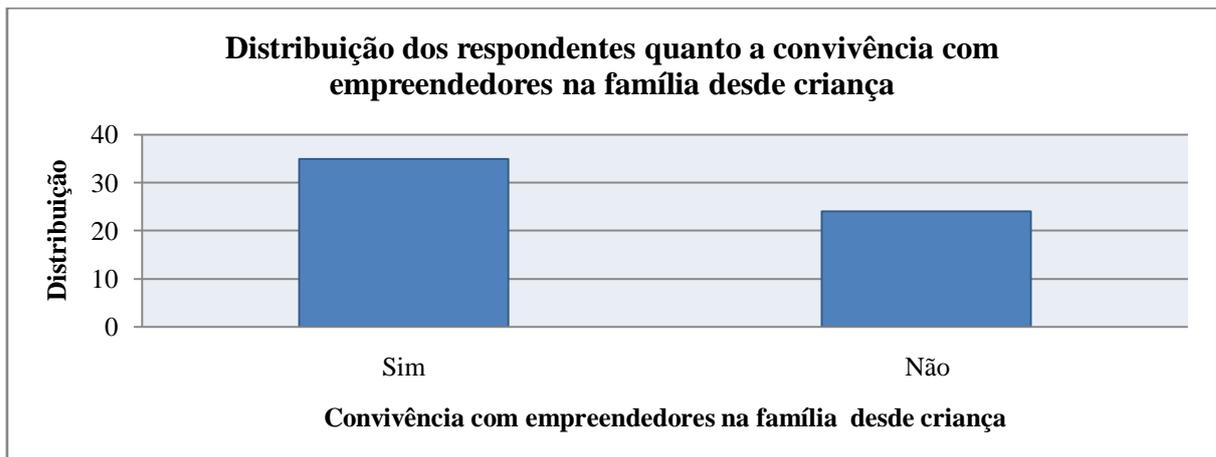


Fonte: Dados da pesquisa (2018).

Percebe-se, graficamente, que 14 (23,7%) são empreendedores, no entanto 45 (76,3%) dos respondentes não são empreendedores. Aqueles que responderam “sim” (14 ou 23,7%) quando questionados se eram empreendedores, precisaram responder qual o tipo de empreendimento que empreendem. As 14 respostas dos 14 respondentes empreendedores foram: comércio de cosméticos, roupas e variedades, micro empreendedor (não especificando em que empreende), loja, fabricação de etiquetas, hotel para cachorro, criação e venda de quadros, loja virtual, mercearia, Espaço Vida Saudável, venda de roupas, loja de roupas, artes plásticas / artesanato, e confecção.

Sobre conviver com empreendedores desde criança ou não na família, o gráfico 11 abaixo dispõe os dados coletados.

Gráfico 11: Distribuição dos respondentes quanto a convivência com empreendedores na família desde criança



Fonte: Dados da pesquisa (2018).

Os dados dispostos graficamente mostram que 35 (59,3%) dos 59 respondentes convivem desde criança com empreendedores na sua família, o que serve de exemplo e se configura em um estímulo no momento de empreender. No entanto, os dados também mostram que 24 (40,7%) não tiveram o privilégio de conviverem com empreendedores na sua família desde criança.

4.3 COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS DESENVOLVIDAS NOS DISCENTES RESPONDENTES DO CURSO DE ADMINISTRAÇÃO DA UFPE-CAA.

A tabela a seguir exibe o somatório de cada uma das afirmativas (ou assertivas) que compõem a segunda parte do questionário. Como dito anteriormente, a cada 3 afirmativas é contemplada uma competência empreendedora. Assim, a tabela apresenta a nota dada pelos respondentes a cada uma das 10 competências empreendedoras, bem como sua média e a média do conjunto. Vale destacar que o estágio de desenvolvimento (desenvolvida, em desenvolvimento ou ausente) que essas competências se encontram, nas tabelas, é de acordo com a visão dos próprios alunos sobre as suas competências.

Tabela 1: Nota total e por afirmativas

Conjunto	Competência	Afirmativas	Somatório		Média (n=59)	Competência	Média	Média do Conjunto
Realização	Busca de oportunidade e iniciativa	1	189	568	3,20	9,63	3,21	3,76
		2	195		3,31			
		3	184		3,12			
	Correr riscos calculados	1	206	638	3,49	10,82	3,61	
		2	227		3,85			
		3	205		3,48			
	Exigência de qualidade e eficiência	1	197	628	3,34	10,65	3,55	
		2	217		3,68			
		3	214		3,63			
	Persistência	1	237	733	4,02	12,43	4,14	
		2	240		4,07			
		3	256		4,34			
Comprometimento	1	248	763	4,20	12,93	4,31		
	2	267		4,53				
	3	248		4,20				
Planejamento	Busca de informações	1	247	713	4,19	12,09	4,03	
		2	235		3,98			
		3	231		3,92			
	Estabelecimento de metas	1	214	645	3,63	10,94	3,65	
		2	221		3,75			
		3	210		3,56			
	Planejamento e monitoramento sistemáticos	1	213	646	3,61	10,95	3,65	
		2	215		3,64			
		3	218		3,70			
Poder	Persuasão e rede de contatos	1	222	667	3,76	11,3	3,77	
		2	225		3,81			
		3	220		3,73			
	Independência e autoconfiança	1	222	667	3,76	11,31	3,77	
		2	224		3,80			
		3	221		3,75			

Fonte: Dados da pesquisa (2018).

Como já foi dito nos procedimentos metodológicos, mais precisamente na seção de análise de dados, o questionário é composto por 30 afirmações e cada competência é constituída no questionário por 3 afirmações. O respondente deve atribuir nota: 1 (nunca), 2 (raras vezes), 3 (algumas vezes), 4 (quase sempre) ou 5 (sempre), tendo como nota total, a cada 3 afirmativas, no máximo nota 15 e no mínimo nota 3.

Considerando que a amostra foi composta por 59 alunos, o valor máximo pra cada afirmativa é 295 (nota máxima 5 multiplicada pelo número de respondentes que é 59) e o valor mínimo é 59 (nota mínima 1 multiplicada pelo número de respondentes que é 59). No que diz respeito a competência, o valor máximo é 885 (valor máximo de cada afirmativa que é 295 multiplicado pelo número de afirmativas de cada competência que é 3) e o valor mínimo é 177 (valor mínimo de cada afirmativa que é 59 multiplicado pelo número de afirmativas de cada competência que é 3).

Por meio da tabela 1, pode-se perceber que a afirmativa que obteve a nota mais alta foi a afirmativa 2 da competência Comprometimento (conjunto realização) obtendo a nota 267 (a nota máxima possível é 295), indicando que, segundo Lenzi (2008), estes “colocam a mão na massa” quando é preciso. A segunda que obteve nota mais alta, depois dessa, foi a afirmativa 3 da competência Persistência (conjunto realização) alcançando a nota 256. Observa-se que a afirmativa que obteve a nota mais baixa foi a afirmativa 3 da competência Busca de Oportunidade e Iniciativa, obtendo nota 184. A segunda a obter nota mais baixa foi a afirmativa 1, também da competência Busca de Oportunidade e Iniciativa, obtendo nota 189.

Como já foi explicado no capítulo anterior, de acordo com Lenzi (2008), a nota 3 é um valor mediano em uma escala de 1 a 5, desse modo a competência estaria presente a partir da nota 4, que multiplicado pelas 3 afirmações referentes a competência resultaria em 12. Esse seria o valor mínimo para identificar a presença da competência. Com base na tabela 1, percebe-se que a soma das médias das notas das afirmações resultou para algumas competências valores maiores que 12, porém, para outras valores menores que 12. Isso quer dizer que, nestes respondentes, algumas competências estão desenvolvidas (valores de 12 à 15), porém outras ainda estão em desenvolvimento (valores de 9 à 11,99).

As competências desenvolvidas foram: Comprometimento, que alcançou uma média de 12,93, sendo esta a mais desenvolvida entre os respondentes do questionário; Persistência, obtendo 12,43; e por fim, Busca de Informações, alcançando 12,09. As 7 competências restantes ainda estão em desenvolvimento nestes alunos respondentes, destacando-se a competência Independência e Autoconfiança como a que tem a maior média (11,31) entre as competências em desenvolvimento. A competência Busca de Oportunidade e Iniciativa é a

	Comprometimento	19 16	52	13,0		250 232	719	13,07		-0,07	
Planejamento	Busca de Informações	17	53	13,25	12,0	230	659	11,98	11,28	1,27	0,72
		18				216					
		18				213					
	Estabelecimento de Metas	13	44	11,0		200	600	10,91		0,09	
		15				206					
		16				194					
	Planejamento e Monitoramento Sistemáticos	15	47	11,75		200	602	10,95		0,8	
		18				197					
		14				205					
Poder	Persuasão e Rede de Contatos	15	45	11,25	10,75	205	625	11,36	11,37	-0,11	-0,62
		16				213					
		14				207					
	Independência e Autoconfiança	11	41	10,25		211	626	11,38		-1,13	
		16				208					
		14				207					
Indicadores			455	11,38		6.212	11,29		0,081		

Fonte: Dados da pesquisa (2018).

De acordo com a tabela 2, no que diz respeito aos respondentes que trabalham como funcionário público, percebe-se que a afirmativa que obteve a nota mais alta foi a afirmativa 2 da competência Comprometimento (conjunto realização) obtendo a nota 19 (muito próximo da nota máxima que é 20) e a que obteve a nota mais baixa foi a afirmativa 3 da competência Busca de Oportunidade e Iniciativa (conjunto realização), obtendo nota 9, e assim, demonstrando que estes funcionários públicos devem buscar gerar mais resultados para o órgão público em que trabalham.

No que diz respeito aos que não trabalham como funcionário público, percebe-se que a afirmativa que conseguiu a nota mais alta foi a afirmativa 2 da competência Comprometimento (conjunto realização) obtendo a nota 250 (a nota máxima é 275) e a que alcançou a nota mais baixa foi a afirmativa 3 da competência Busca de Oportunidade e Iniciativa (conjunto realização), alcançando a nota 175, demonstrando que estes devem buscar mais oportunidades e iniciativas.

Percebe-se, pela tabela 2, que os respondentes que trabalham no setor público apresentam somente três competências desenvolvidas: Persistência (média 12,5), Comprometimento (média 13,0) e Busca de Informações (média 13,25). Esta última, por ter apresentado a maior média (13,25), indica que, segundo Lenzi (2008), estes respondentes vão atrás de informações, investigando processos e quando precisam buscam pessoas que possam ajudá-los.

A maioria das competências está em desenvolvimento, destacando-se a competência Planejamento e Monitoramento Sistemáticos, com média 11,75. Por apresentar a maior média

entre as que estão em desenvolvimento, percebe-se que, segundo Lenzi (2008), estes estão procurando desenvolver a elaboração de planos bem definidos, a revisão de seus planejamentos e serem ousados ao tomarem uma decisão.

Percebe-se que a competência Busca de Oportunidade e Iniciativa (média 8,75) está ausente, revelando que, segundo Lenzi (2008), esses respondentes não têm buscado oportunidades e iniciativas para gerar ideias inovadoras e resultados. No geral, o grupo dos que trabalham como funcionário público apresenta média geral nas competências de 11,38, indicando que as competências estão em desenvolvimento. Um resultado comum para quem trabalha em um órgão público e não é um empreendedor.

No que diz respeito aos respondentes que não trabalham no setor público, apenas duas competências estão desenvolvidas: Persistência (média 12,42) e Comprometimento (média 13,07). Esta última, por ser a maior entre ambas as competências desenvolvidas, aponta para um maior comprometimento destes respondentes, que buscam, entre outras coisas, segundo Lenzi (2008), concluir suas tarefas e “colocar a mão na massa” quando necessário.

A maior parte das competências está em desenvolvimento, com ênfase para Busca de Informações, com a maior média (11,98) entre as que estão em desenvolvimento. Isso evidencia que, segundo Lenzi (2008), estes respondentes estão se interessando e buscando informações confiáveis que sejam úteis para realizar suas ações. A média geral, nas competências deste grupo de não funcionários públicos é 11,29, ou seja, está em desenvolvimento.

No grupo dos funcionários públicos o conjunto que obteve a maior média foi o conjunto planejamento (média 12,0), mostrando que esse possa ser o conjunto de competências que contribua para que estes sejam empreendedores futuramente. Já no grupo daqueles que não trabalha como funcionário público o conjunto que alcançou a média mais alta foi o de poder, alcançando a média 11,37. Nesse grupo, a menor média foi encontrada no conjunto realização (média 11,27). Já no outro grupo (funcionários públicos), a menor média foi encontrada no conjunto poder (10,75), demonstrando que esses trabalhadores do setor público, precisam aprimorar as competências desse grupo.

Quando é analisada a diferença entre os grupos nota-se que, com relação as diferenças nas competências, a competência Busca de Informações apresentou uma diferença de 1,27 do grupo de funcionários públicos para o grupo daqueles que não são funcionários públicos, sendo essa a maior diferença. Isso permite compreender, de forma clara, que os respondentes do primeiro grupo buscam mais informações que o segundo grupo. A menor diferença de um grupo para outro foi encontrada na competência Comprometimento (-0,07).

Analisando as diferenças nos conjuntos, nota-se que o conjunto planejamento foi o que apresentou a maior diferença entre os grupos, com uma diferença de 0,72. O que expôs a menor diferença foi o conjunto realização (-0,02), sendo este o conjunto que apresenta a menor média no grupo daqueles que não trabalham no setor público, e assim, indicando que estes devem aprimorar as competências não desenvolvidas neste conjunto.

A tabela 3 apresenta quais competências empreendedoras estão presentes nos discentes respondentes que já empreendem e quais estão presentes naqueles que não empreendem.

Tabela 3: Notas e médias das competências no que diz respeito a ser empreendedor ou não

Conjunto	Competência	Empreendedores (n=14)			Não Empreendedores (n=45)			Diferença entre os grupos	
		Somatório	Média	Conjunto	Somatório	Média	Conjunto	Competência	Conjunto
Realização	Busca de Oportunidade e Iniciativa	59	176	12,57	130	391	8,69	3,88	1,95
		56			139				
		61			122				
	Correr riscos Calculados	57	176	12,57	149	453	10,07	2,50	
		59			159				
		60			145				
	Exigência de Qualidade e Eficiência	57	166	11,86	160	481	10,69	1,17	
		55			162				
		54			159				
	Persistência	60	188	13,43	181	542	12,32	1,11	
		61			172				
		67			189				
Comprometimento	64	193	13,79	185	571	12,69	1,10		
	66			201					
	63			185					
Planejamento	Busca de Informações	61	186	13,29	186	532	11,82	1,47	
		61			175				
		64			171				
	Estabelecimento de Metas	51	153	10,93	164	488	10,84	0,09	
		53			163				
		49			161				
	Planejamento e Monitoramento Sistemáticos	47	154	11,00	164	489	10,87	0,13	
		48			168				
		59			157				
Poder	Persuasão e Rede de Contatos	55	173	12,36	167	495	11,00	1,36	
		60			165				
		58			163				
	Independência e Autoconfiança	57	174	12,43	160	480	10,67	1,76	
		57			166				
		60			154				
Indicadores		1.739	12,42		4.922	10,97		1,46	

Fonte: Dados da pesquisa (2018).

Por meio da tabela 3 acima, com relação aos respondentes que já empreendem, pode-se perceber que a afirmativa que obteve a nota mais alta foi a afirmativa 3 da competência Persistência (conjunto realização) obtendo a nota 67 (a nota máxima é 70) e a que obteve a nota mais baixa foi a afirmativa 1 da competência Planejamento e Monitoramento Sistemáticos (conjunto planejamento), obtendo nota 47, indicando que, segundo Lenzi (2008), estes empreendedores precisam elaborar planos com tarefas e prazos mais bem definidos e claros.

No que diz respeito aos que não empreendem, percebe-se que a afirmativa que obteve a nota mais alta foi a afirmativa 2 da competência Comprometimento (conjunto realização) obtendo a nota 201 (a nota máxima é 225) e a que obteve a nota mais baixa foi a afirmativa 3 da competência Busca de Oportunidade e Iniciativa (conjunto realização), conseguindo a nota 122, demonstrando que, estes devem procurar buscar mais oportunidades e iniciativas.

Pode-se perceber que os respondentes empreendedores apresentam as seguintes competências desenvolvidas: Busca de Oportunidade e Iniciativa (média 12,57), Correr riscos Calculados (média 12,57), Persistência (média 13,43), Comprometimento (média 13,79), Busca de Informações (média 13,29), Persuasão e Rede de Contatos (média 12,36) e Independência e Autoconfiança (média 12,43). A competência que apresentou a maior média foi a competência Comprometimento, apresentando uma média de 13,79, indicando que estes respondentes empreendedores são muito comprometidos com o seu negócio.

No entanto, as competências: Exigência de Qualidade e Eficiência (11,86), Estabelecimento de Metas (10,93) e Planejamento e Monitoramento Sistemáticos (11,00) estão em desenvolvimento. A competência Estabelecimento de Metas apresentou a média mais baixa (10,93), demonstrando que, segundo Lenzi (2008), esses empreendedores precisam determinar metas para almejar o sucesso em seu empreendimento. No geral, o grupo de empreendedores apresenta média geral nas competências de 12,42, indicando que as competências estão desenvolvidas. Um resultado esperado para quem já é um empreendedor.

No que diz respeito aos não empreendedores, apenas duas competências estão desenvolvidas: Persistência (média 12,32) e Comprometimento (média 12,69). Esta última, por ser a maior entre ambas as competências desenvolvidas, indica a presença de um forte comprometimento, nesses respondentes que ainda não empreendem, que mais tarde pode vir a ser a base para abrir o próprio negócio.

A maior parte das competências está em desenvolvimento, com destaque para Busca de Informações, com a maior média (11,82) entre as que estão em desenvolvimento. Isso demonstra que, mesmo não sendo empreendedores, segundo Lenzi (2008), estão se

interessando e buscando informações que sejam uteis para alcançar os seus objetivos. Percebe-se que a competência Busca de Oportunidade e Iniciativa (média 8,69) está ausente, mostrando que esses respondentes não têm buscado oportunidades e também não tem tido iniciativa. A média geral, nas competências deste grupo de não empreendedores é 10,97, ou seja, está em desenvolvimento. Um resultado comum para quem não empreende.

No grupo dos empreendedores o conjunto que obteve a maior média foi o conjunto realização (média 12,84), indicando que esse possa ser o conjunto de competências que os mantêm como empreendedores. Já no grupo de não empreendedores o conjunto que alcançou a maior média foi o de planejamento, alcançando a média 11,18. No grupo dos não empreendedores, a menor média foi encontrada no conjunto poder (média 10,84). Já nos empreendedores a menor média foi identificada no conjunto planejamento (11,74), demonstrando que esses empreendedores precisam aprimorar o seu planejamento.

Quando é analisada a diferença entre os grupos pode-se perceber que, com relação as diferenças nas competências, a competência Busca de Oportunidade e Iniciativa apresentou uma diferença de 3,88 do grupo de empreendedores para o grupo de não empreendedores, sendo essa a maior diferença. Isso demonstra, de forma clara, que os respondentes empreendedores buscam mais oportunidades e iniciativas que os não empreendedores. A menor diferença de um grupo para outro foi na competência Estabelecimento de Metas (0,09).

Analisando as diferenças nos conjuntos, visualiza-se que o conjunto realização foi o que apresentou a maior diferença entre os grupos, com uma diferença de 1,95. O que apresentou a menor diferença foi o conjunto planejamento (0,56), sendo este o conjunto com menor média no grupo de empreendedores, e assim, indicando que estes devem elaborar melhor o planejamento do seu empreendimento.

A tabela 4, a seguir, expõe quais competências empreendedoras estão presentes nos discentes respondentes que convivem com empreendedores desde criança na família e quais estão presentes naqueles que não convivem.

Tabela 4: Notas e médias das competências quanto a convivência familiar com empreendedores desde criança ou não

		Convivência familiar com empreendedores desde criança (n=35)	Não convivência familiar com empreendedores desde criança (n=24)	Diferença entre os grupos

Conjunto	Competência	Somatório		Média	Conjunto	Somatório		Média	Conjunto	Competência	Conjunto
Realização	Busca de Oportunidade e Iniciativa	121	349	9,97	11,41	66	216	9,0	11,1	0,97	0,30
		115				82					
		113				68					
	Correr riscos Calculados	124	381	10,89		84	259	10,79		0,1	
		134				93					
		123				82					
	Exigência de Qualidade e Eficiência	119	377	10,77		78	251	10,46		0,31	
		131				86					
		127				87					
	Persistência	139	433	12,37		98	300	12,5		-0,13	
		142				98					
		152				104					
	Comprometimento	148	456	13,03		100	306	12,75		0,28	
		162				105					
		146				101					
Planejamento	Busca de Informações	148	433	12,37	11,32	100	288	12,0	11,33	0,37	-0,01
		139				96					
		146				92					
	Estabelecimento de Metas	129	375	10,71		85	264	11,0		-0,29	
		127				90					
		119				89					
	Planejamento e Monitoramento Sistemáticos	123	381	10,89		89	264	11,0		-0,11	
		125				90					
		133				85					
Poder	Persuasão e Rede de Contatos	131	408	11,66	11,43	91	269	11,21	11,34	0,45	0,09
		135				90					
		142				88					
	Independência e Autoconfiança	131	392	11,2		91	275	11,46		-0,26	
		129				95					
		132				89					
Indicadores		3.985		11,39		2.692	11,22		0,17		

Fonte: Dados da pesquisa (2018).

De acordo com a tabela 4 acima, com relação aos respondentes que convivem com empreendedores desde criança na família, pode-se observar que a afirmativa que alcançou a nota mais alta foi a afirmativa 2 da competência Comprometimento (conjunto realização) obtendo a nota 162 (a nota máxima é 175) e a que obteve a nota mais baixa foi a afirmativa 3 da competência Busca de Oportunidade e Iniciativa (conjunto realização), alcançando a nota 113, indicando que estes respondentes precisam aprender a produzir mais resultados com sua iniciativa.

No que diz respeito aos que não convivem com empreendedores desde criança na família, visualiza-se que a afirmativa que obteve a nota mais alta foi a afirmativa 2 da competência Comprometimento (conjunto realização) alcançando a nota 105 (a nota máxima

é 120) e a que obteve a menor nota foi a afirmativa 1 da competência Busca de Oportunidade e Iniciativa (conjunto realização), conseguindo a nota 66, indicando que, segundo Lenzi (2008), estes precisam desenvolver ideias inovadoras.

Pode-se perceber que os respondentes que convivem com empreendedores desde criança na família apresentam apenas três competências desenvolvidas: Persistência e Busca de Informações, ambas com média 12,37, e Comprometimento com média 13,03. Essa última apresentou a maior média, indicando que, talvez, estes respondentes presenciaram o comprometimento de seus familiares empreendedores e o absorvem para si como um exemplo.

As competências restantes se encontram em desenvolvimento. Vale destacar a competência Persuasão e Rede de Contatos que apresentou a maior média (11,66), demonstrando que, segundo Lenzi (2008), esses respondentes estão desenvolvendo a capacidade de influenciar pessoas, fortalecendo sua rede de relacionamentos, de modo a atingir seus objetivos. Talvez, os familiares empreendedores façam isso e estejam servindo de exemplo. No geral, esse grupo de respondentes apresenta média geral nas competências de 11,39, indicando que as competências estão em desenvolvimento. Um resultado que mostra que mesmo tendo convivido com empreendedores as competências ainda não estão desenvolvidas.

No que diz respeito aos que não convivem com empreendedores desde criança na família, também somente três competências estão desenvolvidas: Persistência (média 12,5), Comprometimento (média 12,75) e Busca de Informações (média 12). A penúltima, por ser a maior entre as competências desenvolvidas, aponta para a presença de um comprometimento, mesmo não tendo tido uma convivência com familiares que empreendiam.

As outras competências estão em desenvolvimento, com ênfase para Independência e Autoconfiança, com a maior média (11,46) entre as que se encontram em desenvolvimento. Isso mostra que, segundo Lenzi (2008), estes respondentes estão buscando desenvolver a capacidade de superar obstáculos, confiando em seu ponto de vista e enfrentando os desafios sem medo. A média geral, nas competências deste grupo é 11,22, ou seja, se encontra em desenvolvimento.

No primeiro grupo (respondentes que convivem com empreendedores desde criança na família), a maior média foi obtida no conjunto poder (média 11,43), indicando que esse possa ser o conjunto de competências que, caso desenvolvido, contribua para que este respondente, a exemplo dos familiares, também possa ser um empreendedor. Algo que contribui para o

desenvolvimento desse conjunto, segundo Werlang, Favretto e Flach (2017), é a graduação em administração que o discente cursa.

No outro grupo, o conjunto que alcançou a maior média, também foi o de poder (média 11,34). Nesse segundo grupo, a menor média foi encontrada no conjunto realização (média 11,1). Já no primeiro grupo a menor média foi identificada no conjunto planejamento (média 11,32), apontando que estes necessitam desenvolver as competências que estão em desenvolvimento no conjunto.

Quando é analisada a diferença entre os grupos nota-se que, no que diz respeito às diferenças nas competências, a competência Busca de Oportunidade e Iniciativa apresentou uma diferença de 0,97 do primeiro grupo para o segundo grupo, sendo essa a maior diferença encontrada. Isso demonstra que os respondentes do primeiro grupo, talvez por influência familiar, buscam mais oportunidades e iniciativas que os do outro grupo. A menor diferença de um grupo para outro foi identificada na competência Correr riscos Calculados (0,1).

Analisando as diferenças nos conjuntos, visualiza-se que o conjunto realização foi o que apresentou a maior diferença entre os dois grupos, com uma diferença de 0,31. O que apresentou a menor diferença foi o conjunto planejamento (-0,01), sendo este o conjunto com menor média no primeiro grupo, e assim, indicando que estes necessitam de elaborar melhor o seu planejamento se querem ser empreendedores como seus familiares são.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente capítulo aborda duas seções: conclusões, apresentando as conclusões da pesquisa, bem como a limitação, uma sugestão para pesquisas futuras e recomendações; e recomendações gerenciais.

5.1 CONCLUSÕES

Essa pesquisa teve como problema de pesquisa: analisar de que modo as competências empreendedoras são encontradas nos discentes do curso de Administração do Campus Agreste da UFPE. A partir desse problema de pesquisa, foram definidos três objetivos específicos, os quais puderam ser respondidos por meio dos resultados da análise dos 59 questionários.

Identificar e analisar as competências empreendedoras foi o primeiro dos objetivos específicos. As competências empreendedoras identificadas foram as definidas por Cooley (1990): Busca de Oportunidades e Iniciativa; Correr Riscos Calculados; Exigência de Qualidade e Eficiência; Persistência; Comprometimento; Busca de Informações; Estabelecimento de Metas; Planejamento e Monitoramento Sistemáticos; Persuasão e Rede de Contatos; e Independência e Auto Confiança. A análise das competências permitiu responder aos outros objetivos.

O segundo foi identificar quais as competências que estão mais presentes nos alunos do curso de Administração do Campus Agreste da UFPE. Com base em tudo o que foi descrito, pode-se concluir que os resultados encontrados na presente pesquisa possibilitaram confirmar que três (Persistência, Comprometimento e Busca de Informações) das dez competências, apontadas por Lenzi (2008) em sua dissertação de mestrado, estão presentes nos discentes respondentes participantes da pesquisa.

Isso mostra que os respondentes têm poucas competências empreendedoras desenvolvidas, estando a maioria em desenvolvimento. O que pode ser justificado pela maioria (45 ou 76,3%) não ser empreendedor, pois quando foram divididos em dois grupos: empreendedores e não empreendedores, o grupo dos empreendedores apresentou sete competências desenvolvidas enquanto que o de não empreendedores apenas duas. Isso permite compreender como as competências empreendedoras estão associadas às características dos discentes, possibilitando responder ao terceiro e último objetivo ao mostrar

que a característica empreendedora nesses respondentes apresenta mais competências que a não empreendedora.

Com base nos resultados pode-se perceber que a competência (considerando as desenvolvidas) com maior média foi Comprometimento, alcançando média 12,93, muito próximo da média 13. Já a com menor média (entre as desenvolvidas) foi Busca de informações (média 12,09). Esses resultados mostram que, apesar de haver apenas três competências desenvolvidas, essas podem ser a base para desenvolver as demais e aqueles que não empreendem, futuramente, tornarem-se empreendedores.

Os três conjuntos: realização, planejamento e poder estão em desenvolvimento, apresentando respectivamente, média: 3,76, 3,78 e 3,77. Percebe-se que as médias estão muito próximas e que é necessário que estes discentes respondentes desenvolvam as competências que se encontram em desenvolvimento nesses conjuntos, de modo a contribuir para o seu desenvolvimento como empreendedor.

No que diz respeito a divisão dos respondentes em grupos, de acordo com as características descobertas, e portanto a uma análise isolada para cada grupo, pode-se verificar que a competência Comprometimento se destacou apresentando a maior média (entre as dez competências do grupo) em quase todos os grupos, com exceção do grupo dos respondentes que trabalham como funcionário público, onde Busca de Informações apresentou a maior média. Já a competência Busca de oportunidade e iniciativa foi a que teve a menor média em quase todos os grupos (estando em desenvolvimento ou ausente), com exceção do grupo de empreendedores que teve como competência de menor média Estabelecimento de Metas.

Em relação aos conjuntos, pode-se perceber que o conjunto realização apresentou um destaque maior (comparado aos três conjuntos do grupo) apenas no grupo de respondentes que são empreendedores. O conjunto planejamento, por sua vez, se destacou mais no grupo de respondentes que trabalham como funcionário público e no grupo daqueles que não são empreendedores. Por fim, o conjunto poder obteve um destaque mais expressivo nos seguintes grupos de respondentes: que não trabalha como funcionário público, que convive com empreendedores desde criança na família e, também, naqueles que não tem uma convivência familiar com empreendedores desde criança.

A pesquisa apresentou como limitação o número baixo de discentes que responderam ao questionário da pesquisa. Desse modo, os resultados obtidos devem ser considerados somente para o grupo participante, que foi composto por 59 discentes do curso de administração da UFPE-CAA que estão concluindo o curso e estão cursando ou já cursaram a disciplina de empreendedorismo, uma vez que a população total é muito maior do que essa

amostra. Portanto, sugere-se fazer uma pesquisa com uma amostra representativa dessa população de discentes.

As pesquisas sobre as competências empreendedoras em discentes, no ambiente das IES, são um tema muito importante, mas ainda pouco pesquisado. Uma sugestão para pesquisas futuras é que mais pesquisadores realizem essa pesquisa, com discentes de administração e também de outros cursos, e em outras universidades, de modo a identificar a presença das competências empreendedoras.

Já que a competência Busca de oportunidade e iniciativa foi a que teve a menor média em quase todos os grupos (encontrando-se em desenvolvimento ou ausente) recomenda-se que esses respondentes procurem se capacitar, de modo a entender a importância de tomar iniciativa e gerar ideias inovadoras que resultem na produção de resultados e, com isso, desenvolver essa competência.

Já que o conjunto realização se destacou em apenas um grupo, e por esse ser o conjunto que abrange o maior número de competências, recomenda-se que além da graduação em administração que estes discentes cursam, busquem se capacitar com um curso no Sebrae ou em outra instituição que ofereça cursos relacionados a empreendedorismo. Tudo isso, com o intuito de desenvolver as competências em desenvolvimento neste conjunto, contribuindo para que futuramente estes discentes possam ser empreendedores.

5.2 RECOMENDAÇÕES GERENCIAIS

Considerando o que foi exposto na pesquisa e o fato de ser discente da UFPE, recomenda-se que a UFPE busque mais formas de promover a formação de empreendedores ofertando, além da disciplina de empreendedorismo, empresas juniores, que permitirão que os discentes apliquem na prática o que aprenderam na disciplina de empreendedorismo. Recomenda-se aos professores de empreendedorismo que contemplem as competências empreendedoras em suas aulas, assim como, dividir o semestre da seguinte forma. Na primeira metade do semestre aulas teóricas, enquanto que na segunda metade do semestre aulas práticas, onde seria aplicada a teoria vista em aula.

REFERÊNCIAS

ARNAUT, P. G.; PICCHIAI, D. Presença de Competências Empreendedoras em Tomadores de Microcrédito Produtivo Orientado. **Revista de Gestão e Projetos**, v. 7, n. 1, p. 83-94, 2016. Disponível em: <<http://www.spell.org.br/documentos/ver/41325/presenca-de-competencias-empendedoras-em-toma--->> Acesso em: 12 de setembro de 2018.

CARVALHO, P. M. **O Papel de Empreendedor na Constituição da Identidade: uma Análise Dramatúrgica**. 138 fls. (Mestrado em Administração). Universidade Federal do Paraná. Curitiba: 2016. Disponível em: <<https://acervodigital.ufpr.br/bitstream/handle/1884/43666/R%20-%20D%20%20PEDRO%20MONTEIRO%20DE%20CARVALHO.pdf?sequence=3&isAllowed=y>> Acesso em: 12 de setembro de 2018.

COOPER, D. R.; SCHINDLER, P. S. **Métodos de pesquisa em administração**. 7. ed. Porto Alegre: Bookman, 2003.

DALMORO, M.; TRINDADE, L. L.; VISENTINI, M. S.; LOBLER; M. L. As Empresas Juniores como Fomentadoras do Espírito Empreendedor em Instituições de Ensino Superior. In: SIMPÓSIO DE GESTÃO DE INOVAÇÃO TECNOLÓGICA, 25, 2008, Brasília. **Anais...** Brasília: ANPAD, 2008, p. 01-16. Disponível em: <<http://www.anpad.org.br/admin/pdf/Simposio241.pdf>> Acesso em: 06 de setembro de 2018.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

FERNANDES, R. J. R. Breve Histórico do Ensino de Empreendedorismo no Brasil. **Revista GV novos negócios**, p. 36-39, 2013. Disponível em: <<http://bibliotecadigital.fgv.br/ojs/index.php/rgnn/article/viewFile/60813/59032>> Acesso em: 11 de setembro de 2018.

FONTE, M. P. S. **Desenvolvimento de Competências Empreendedoras em Contexto Escolar: Estudo do Impacto de uma Intervenção**. 344 fls. (Doutorado em Psicologia). Universidade da Beira Interior. Covilhã: 2016. Disponível em: <<https://ubibliorum.ubi.pt/bitstream/10400.6/4312/1/Tese%20de%20Doutoramento%20-%20Marco%20Fontes.pdf>> Acesso em: 03 de outubro de 2018.

HAIR, J. F, et al. **Fundamentos de métodos de pesquisa em administração**. Porto Alegre: Bookman, 2005.

HISRICH, R. D.; PETERS, M. P.; SHEPHERD, D. A. **Empreendedorismo**. 7. ed. Porto

Alegre: Bookman, 2009.

KATZ, J. A. The chronology and intellectual trajectory of American entrepreneurship education 1876-1999. **Journal of Business Venturing**. New York, v. 18, n. 2, p. 283-300, 2003. Disponível em: <<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.469.7583&rep=rep1&type=pdf>> Acesso em: 06 de setembro de 2018.

LEITE, E. **Empreendedorismo, Inovação e Incubação de Empresas**. Recife: Bagaço, 2006.

LEITE, G. A.; COLARES, A. F. V. Relação entre Competências Empreendedoras e a Taxa de Crescimento de Vendas de Pequenas e Médias Empresas Brasileiras. **REGEPE - Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, v. 5, n. 1, p. 117-140, 2016. Disponível em: <<http://www.regepe.org.br/regepe/article/view/287/pdf>>. Acesso em: 01 de novembro de 2018.

LENZI, F. C. **Os empreendedores corporativos nas empresas de grande porte dos setores mecânico, metalúrgico e de material elétrico/comunicação em Santa Catarina: um estudo da associação entre tipos psicológicos e competências empreendedoras reconhecidas**. 126 fls. (Doutorado em Administração). Universidade de São Paulo. São Paulo: 2008. Disponível em: <<http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12139/tde-15012009-105920/pt-br.php>> Acesso em: 17 de outubro de 2018.

MACHADO, M. R. L. **Educação do Empreendedorismo: Um Estudo em Instituição de Ensino Superior**. 162 fls. (Mestrado em Ciências em Engenharia de Produção). Universidade Federal do Rio Grande do Norte. Natal: 2005. Disponível em: <<https://repositorio.ufrn.br/jspui/bitstream/123456789/15062/1/MarcioRLM.pdf>> Acesso em: 11 de setembro de 2018.

MACHADO, A. C. A.; LENZI, F. C.; MANTHEY, N. B. O Ensino do Empreendedorismo em Cursos de Graduação: Panorama das Práticas dos Cursos de Ciências Sociais Aplicadas. **Revista Alcance**, v. 24, n. 4, p. 574-590, 2017. Disponível em: <<http://www.spell.org.br/documentos/ver/49712/o-ensino-do-empreendedorismo-em-cursos-de-graduacao--panorama-das-praticas-dos-cursos-de-ciencias-sociais-aplicadas->>> Acesso em: 26 de agosto de 2018.

MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. **Técnicas de pesquisa: planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisa, elaboração, análise e interpretação de dados**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2015.

MENEZES, B. F. R.; COSTA, A. S. M. Experiência de Trabalho e Formação Empreendedora: Um Estudo sobre a Empresa Junior PUC Rio. **Revista ADM. MADE**, v. 20,

n. 1, p. 79-105, 2016. Disponível em: <<http://www.spell.org.br/documentos/ver/41947/experiencia-de-trabalho-e-formacao-empresarial--um-estudo-sobre-a-empresa-junior-puc--rio->> Acesso em: 27 de agosto de 2018.

NASSIF, V. M. J.; AMARAL, D. J.; PRANDO, R. A. A Universidade Desenvolve Competências Empreendedoras? Um Mapeamento das Práticas de Ensino numa Universidade Brasileira. **Administração: Ensino e Pesquisa**, v. 13, n. 3, p. 597-628, 2012. Disponível em: <<http://www.spell.org.br/documentos/ver/31427/a-universidade-desenvolve-competencias-empresarias--um-mapeamento-das-praticas-de-ensino-numa-universidade-brasileira>> Acesso em: 28 de agosto de 2018.

NASSIF, V. M. J.; ANDREASSI, T.; SIMÕES, F. Competências Empreendedoras: Há Diferenças entre Empreendedores e Intraempreendedores? **Revista de Administração e Inovação**, v. 8, n. 3, p. 33-54, 2011. Disponível em: <http://www.revistas.usp.br/rai/article/view/79225/pdf_34> Acesso em: 06 de setembro de 2018.

ROCHA, E. L. C.; FREITAS, A. A. F. Avaliação do Ensino de Empreendedorismo entre Estudantes Universitários por meio do Perfil Empreendedor. **Revista de Administração Contemporânea**, Rio de Janeiro, v. 18, n. 4, art. 5, p. 465-486, 2014. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/rac/v18n4/1415-6555-rac-18-04-00465.pdf>> Acesso em: 06 de setembro de 2018.

SILVA, D.; LOPES, E. L.; BRAGA, S. S. Pesquisa Quantitativa: Elementos, Paradigmas e Definições. **Revista de Gestão e Secretariado**, v. 5, n. 1, p. 01-18, 2014. Disponível em: <https://www.revistagesec.org.br/secretariado/article/view/297/pdf_36>. Acesso em: 02 novembro de 2018.

SILVA, N. C. F.; XAVIER FILHO, J. L. J.; DAMASCENA; E. O.; SILVA, I. H. F. R. Competências Empreendedoras: Um Estudo Junto aos Artesãos da Comunidade do Alto do Moura em Caruaru-Pernambuco. **EnANPAD**. p. 01-16, 2018. Disponível em: <http://www.anpad.org.br/~anpad/eventos.php?cod_evento=1&cod_edicao_subsecao=1570&cod_evento_edicao=93&cod_edicao_trabalho=24953> Acesso em 02 de novembro de 2018.

SILVEIRA, M. B.; SANCHES, C.; Formação Empreendedora: Análise das Características Empreendedoras entre os Estudantes do Ensino Técnico. **Revista de Tecnologia Aplicada**, v. 6, n. 3, p. 46-71, 2017. Disponível em: <<http://www.spell.org.br/documentos/ver/48570/formacao-empresarial--analise-das-caracteristicas-empresarias-entre-os-estudantes-do-ensino-tecnico->> Acesso em: 25 de agosto de 2018.

SNELL, R.; LAU, A. Exploring Local Competences Salient for Expanding Small Business. **Journal of Management Development**, v. 13, n. 4, p. 4-15, 1994. Disponível em: <<https://www.researchgate.net/publication/242349184/download>> Acesso em: 06 de setembro de 2018.

WERLANG, N. B.; FAVRETTO, F.; FLACH, R. O. Desenvolvimento e Evolução de Competências Empreendedoras em Alunos de um Curso de Graduação em Administração. **Revista de Empreendedorismo, Inovação e Tecnologia**, Passo Fundo, v. 4, n. 2, p. 30-50, 2017. ISSN 2359-3539. Disponível em: <<https://seer.imes.edu.br/index.php/revistas/article/view/2039/1710>>. Acesso em: 02 out. 2018. doi:<https://doi.org/10.18256/2359-3539.2017.v4i2.2039>.

ZAMPIER, M. A.; TAKAHASHI, A. R. W. Aprendizagem e Competências Empreendedoras: Estudo de Casos de Micro e Pequenas Empresas do Setor Educacional. **Revista Gestão Organizacional**, v. 6, n. 4, p. 3-18, 2013. Disponível em: <<http://www.spell.org.br/documentos/ver/33248/aprendizagem-e-competencias-empendedoras--estudo-de-casos-de-micro-e-pequenas-empresas-do-setor-educacional>> Acesso em: 24 de agosto de 2018.

APÊNDICE A - QUESTIONÁRIO SOBRE COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS**QUESTIONÁRIO SOBRE COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS**

Prezado respondente,

Eu, Elias Alixandre Barbosa Júnior, discente do 9º período do curso de Administração da Universidade Federal de Pernambuco (UFPE), Campus Acadêmico do Agreste (CAA), realizo uma pesquisa de cunho acadêmico para um trabalho de conclusão de curso, com o objetivo de identificar competências empreendedoras nos discentes da UFPE. Solicito a sua participação, e desde já agradeço por sua disponibilidade.

Obrigatório*Idade ***

Gênero *

- Masculino
- Feminino

Estado Civil *

- Solteiro
- Casado
- Outro

Cidade onde mora *

Tem filhos? *

- Sim
- Não

Trabalha como funcionário público? *

- Sim
- Não

Deseja ser funcionário público? *

- Sim
- Não

Cursa a disciplina de empreendedorismo ou já cursou? *

- Sim
- Não

Deseja empreender? *

- Sim
- Não

Já empreende? *

- Sim
- Não

Caso tenha respondido "sim" na pergunta anterior. Qual o tipo de empreendimento?

Convive com empreendedores desde criança na família? *

- Sim
- Não

QUESTIONÁRIO SOBRE COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS

Este questionário é composto por 30 afirmações. Leia com atenção cada afirmação e atribua uma classificação numérica que melhor identifique sua forma de atuação.

Lidera ou executa novos projetos, ideias e estratégias que visam conceber, reinventar, produzir ou comercializar novos produtos ou serviços. *

	1	2	3	4	5	
Nunca	<input type="radio"/>	Sempre				

Toma iniciativas pioneiras de inovação gerando novos métodos de trabalho, negócios, produtos ou mercados para a empresa. *

	1	2	3	4	5	
Nunca	<input type="radio"/>	Sempre				

Produz resultado para empresa decorrente da comercialização de produtos e serviços gerados da oportunidade de negócio que identificou e captou no mercado. *

	1	2	3	4	5	
Nunca	<input type="radio"/>	Sempre				

Avalia o risco de suas ações na empresa ou no mercado por meio de informações coletadas. *

	1	2	3	4	5	
Nunca	<input type="radio"/>	Sempre				

Age para reduzir os riscos das ações propostas. *

	1	2	3	4	5
--	---	---	---	---	---

Nunca Sempre

Está disposto a correr riscos, pois eles representam um desafio pessoal e poderão de fato trazer bom retorno para a empresa. *

1 2 3 4 5
 Nunca Sempre

Suas ações são muito inovadoras, trazendo qualidade e eficácia nos processos. *

1 2 3 4 5
 Nunca Sempre

É reconhecido por satisfazer seus clientes internos e externos por meio de suas ações e resultados. *

1 2 3 4 5
 Nunca Sempre

Estabelece prazos e os cumpre com padrão de qualidade reconhecido por todos. *

1 2 3 4 5
 Nunca Sempre

Age para driblar ou transpor obstáculos quando eles se apresentam. *

1 2 3 4 5
 Nunca Sempre

Não desiste em situações desfavoráveis e encontra formas de atingir os objetivos. *

1 2 3 4 5

Nunca Sempre

Admite ser responsável por seus atos e resultados, assumindo a frente para alcançar o que é proposto. *

1 2 3 4 5
 Nunca Sempre

Conclui uma tarefa dentro das condições estabelecidas, honrando os patrocinadores e parceiros internos. *

1 2 3 4 5
 Nunca Sempre

Quando necessário, “coloca a mão na massa” para ajudar a equipe a concluir um trabalho. *

1 2 3 4 5
 Nunca Sempre

Está disposto a manter os clientes (internos e externos) satisfeitos e de fato consegue. *

1 2 3 4 5
 Nunca Sempre

Vai pessoalmente atrás de informações confiáveis para realizar um projeto. *

1 2 3 4 5
 Nunca Sempre

Investiga pessoalmente novos processos para seus projetos ou ideias inovadoras. *

1 2 3 4 5

Nunca Sempre

Quando necessário, consulta pessoalmente especialistas para lhe ajudar em suas ações. *

1 2 3 4 5
 Nunca Sempre

Define suas próprias metas, independente do que é imposto pela empresa. *

1 2 3 4 5
 Nunca Sempre

Suas metas são claras e específicas, e entendidas por todos os envolvidos. *

1 2 3 4 5
 Nunca Sempre

Suas metas são mensuráveis e perfeitamente acompanhadas por todos da equipe. *

1 2 3 4 5
 Nunca Sempre

Elabora planos com tarefas e prazos bem definidos e claros. *

1 2 3 4 5
 Nunca Sempre

Revisa constantemente seus planejamentos, adequando-os quando necessário. *

1 2 3 4 5
 Nunca Sempre

É ousado na tomada de decisões, mas se baseia em informações e registros para projetar resultados. *

	1	2	3	4	5	
Nunca	<input type="radio"/>	Sempre				

Consegue influenciar outras pessoas para que sejam parceiros em seus projetos viabilizando recursos necessários para alcançar os resultados propostos. *

	1	2	3	4	5	
Nunca	<input type="radio"/>	Sempre				

Consegue utilizar pessoas-chave para atingir os resultados que se propõe ou conseguir os recursos necessários. *

	1	2	3	4	5	
Nunca	<input type="radio"/>	Sempre				

Desenvolve e fortalece sua rede de relacionamento interna e externa à empresa. *

	1	2	3	4	5	
Nunca	<input type="radio"/>	Sempre				

Está disposto a quebrar regras, suplantar barreiras e superar obstáculos já enraizados na empresa. *

	1	2	3	4	5	
Nunca	<input type="radio"/>	Sempre				

Confia em seu ponto de vista e o mantém mesmo diante de oposições. *

	1	2	3	4	5	
Nunca	<input type="radio"/>	Sempre				

É confiante nos seus atos e enfrenta desafios sem medo. *

	1	2	3	4	5	
Nunca	<input type="radio"/>	Sempre				