

**UNIVERSIDADE REGIONAL DE BLUMENAU (FURB)
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS E APLICADAS (CCSA)
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO (PPGAD)**

CÉLIO LUIZ VALCANAIA

**ESTUDO DO EGRESSO DOS ALUNOS DAS DISCIPLINAS QUE ENVOLVEM
EMPREENDEDORISMO**

BLUMENAU

2010

Livros Grátis

<http://www.livrosgratis.com.br>

Milhares de livros grátis para download.

CÉLIO LUIZ VALCANAIA

**ESTUDO DO EGRESSO DOS ALUNOS DAS DISCIPLINAS QUE ENVOLVEM
EMPREENDEDORISMO**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Administração, do Centro de Ciências Sociais Aplicadas, da Universidade Regional de Blumenau, como requisito parcial para a obtenção do grau de Mestre em Administração.

Prof. Dr. Oscar Dalfovo, Orientador

BLUMENAU


2010


**ESTUDO DO EGRESSO DOS ALUNOS DAS DISCIPLINAS QUE ENVOLVAM
EMPREENDEDORISMO**

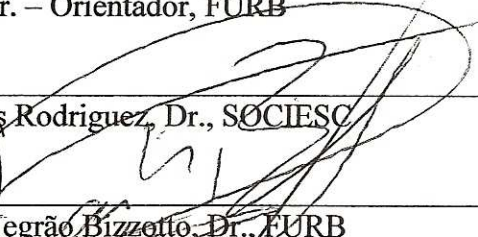
por

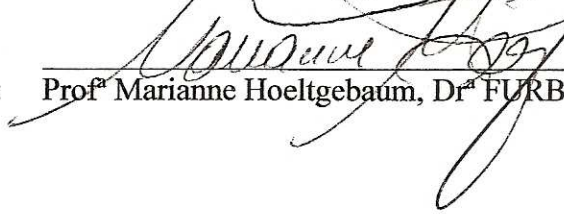
CÉLIO LUIZ VALCANAIA

Dissertação apresentada à Universidade Regional de Blumenau, Programa de Pós-Graduação em Administração - PPGAd, para obtenção do grau de Mestre em Administração, aprovada pela banca examinadora formada por:


Presidente: Prof. Oscar Dalfovo, Dr. – Orientador, FURB


Membro: Prof. Alejandro Martins Rodriguez, Dr., SOCIESC


Membro: Prof. Carlos Eduardo Negrão Bizzotto, Dr., FURB


Membro: Profª Marianne Hoeltgebaum, Drª FURB

Coord. PPGAd: Prof. Mohamed Amal, Dr.

Blumenau, 30 de abril de 2010

Dedico este trabalho a todos aqueles que empreendem, que arriscam, que ousam, que não tem medo do fracasso e que, com isto, movem a nação rumo à prosperidade.

No meu caminho tinha uma pedra. Tinha uma
pedra no meu caminho.

Carlos Drummond de Andrade

AGRADECIMENTOS

Agradeço incondicionalmente a Deus. Ele me empurra e me motiva para que complete com sucesso meus empreendimentos nesta passagem.

Agradeço à minha esposa Marinei, por me ter apoiado e permitido que por muitas vezes me isolasse, sem deixar de ser a companheira de sempre.

Agradeço aos meus filhos Lucas e Mateus, por cederem parte do pouco tempo que temos para interagir.

Agradeço pelo privilégio de ter sido orientado pelo Prof. Dr. Oscar Dalfovo, sempre disponível e pronto a ajudar.

Agradeço as professoras Dra. Marianne Hoeltgebaum e Dra. Marialva Tomio Dreher, por participarem das bancas de qualificação e defesa, e por suas inestimáveis contribuições.

Agradeço ao Prof. Dr. Carlos Bizzotto, por gentilmente aceitar o convite para fazer parte da banca de defesa deste trabalho e participar ativamente com suas sugestões.

Agradeço ao Prof. Dr. Alejandro Martins Rodrigues, pelas sugestões e pela gentileza de fazer parte da banca de defesa.

Agradeço aos demais professores do Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Regional de Blumenau, em especial, a Coordenadora Profa. Dra. Maria José Carvalho de Souza Domingues.

Agradeço a Iara, a Anay e a Sílvia, pelas incontáveis ajudas ocorridas durante este trajeto.

Agradeço aos meus dois particulares amigos, feitos durante as viagens de Joinville à Blumenau, Sandra e Celi. Vocês tornaram estas locomoções rápidas e divertidas.

Agradeço a todos os companheiros de turma, por terem transformado a sala de aula num ambiente fértil de aprendizado e camaradagem.

Agradeço aos meus companheiros da TOTVS HCM, por servirem de laboratório e cobaias em diversas oportunidades.

Agradeço a todos que, de uma forma ou de outra, contribuíram para que este momento acontecesse.

RESUMO

A globalização, aliada à disponibilidade tecnológica, transformou o mundo em uma grande aldeia, mudando radicalmente a lógica de como os negócios são realizados. Instabilidade e dinamismo passaram a fazer parte da agenda das organizações, transformando o aproveitamento de novas oportunidades em estratégia de ataque, e a inovação em estratégia de defesa para manutenção dos negócios, o que cria um ambiente extremamente favorável ao empreendedorismo. A Universidade Regional de Blumenau (FURB) tem feito investimentos significativos na formação de cidadãos empreendedores por acreditar que este é o melhor caminho para o crescimento, não só financeiro, mas social de toda a sociedade, alinhada com o momento atual. A forma encontrada para a efetivação desta empreitada é o ensino da disciplina de empreendedorismo em vários cursos de graduação ofertados pela universidade pesquisada, e a montagem de um ambiente completo, incluindo: formação de professores, parceria com incubadora, curso de mestrado e doutorado, e um grupo de pesquisa voltado ao empreendedorismo. Neste trabalho, objetiva-se entender qual o resultado que tamanho esforço tem produzido para o mercado. Para tanto, realizou-se uma pesquisa quantitativa junto aos egressos desta disciplina no período de 2004 a 2008, buscando entender o que aconteceu com o egresso no mercado de trabalho. Os resultados apontam para um índice de empreendedorismo duas vezes maior que a média nacional, com 53% dos novos empreendedores utilizando plano de negócios, que é a base da disciplina. Também comprovam que o egresso com maior potencial empreendedor é também o com maior índice de empreendedorismo, ou seja, de criação de novos empreendimentos. O índice de desemprego é a metade da média nacional. Todos estes dados mostram que a FURB está no caminho certo no que tange ao ensino de empreendedorismo.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Empreendedor. Plano de negócios. Ensino.

ABSTRACT

The globalization, together with the technology availability, has transformed the world in a big village, changing radically the way how businesses are done. Instability and dynamism started to be part of the organizations agenda, allowing them to take advantage of the innumerable new opportunities as attack strategy, and at the same time also forcing them to make use of the innovation as a defense strategy, in order to keep the business, creating with that an extremely favorable environment for the entrepreneurship. The University of Blumenau – FURB has made huge investments, trying to graduate new entrepreneurs, because it believes that this is the best way for the growing, not only financial, but also social discipline, aligned with the current moment. The way founded to do it is the teaching of entrepreneurship in many of the graduation courses, and the creation of a complete environment with teacher education program, partnership with an companies incubator, master graduation course, and a research group focused in entrepreneurship. The target of this work was to try to understand what is the result that this tremendous effort has generated for the market. It was done a research with the egress of this discipline from 2004 until 2008, trying to understand what happen to them on the market. The results show for an entrepreneurship rate twice as the Brazilian rate, with 53% of the new entrepreneurs making use of the business plan, that is the base of the discipline, also comproving that the egress with the highest entrepreneurship potential index is also the egress with the highest index of new business generation. The unemployment rates almost half of the Brazilian unemployment rate. All these data show that FURB is in the right way in terms of entrepreneurship education.

Key-words: Entrepreneurship. Entrepreneur. Business Plan. Teaching.

LISTA DE GRÁFICOS E FIGURAS

Gráfico 1: Resumo da pesquisa	51
Gráfico 2: Situação profissional atual do egresso	52
Gráfico 3: O egresso por gênero.....	53
Gráfico 4: O empreendedor por gênero.....	53
Gráfico 5: Empreendedores por curso	54
Gráfico 6: Participação na montagem do empreendimento.....	55
Gráfico 7: Utilização do plano de negócios.....	55
Gráfico 8: Status da disciplina empreendedorismo geral	56
Gráfico 9: Status da disciplina empreendedorismo empreendedores	56
Gráfico 10: Participação no capital das empresas	57
Gráfico 11: Poder de decisão.....	57
Gráfico 12: Motivo de empreendimento	58
Gráfico 13: Tamanho dos empreendimentos.....	59
Gráfico 14: Idade dos empreendimentos	59
Gráfico 15: Empreendedores por ano	60
Gráfico 16: Organizações onde trabalham	60
Gráfico 17: Possibilidade de intraempreendedorismo.....	61
Gráfico 18: Impacto da disciplina de empreendedorismo no dia a dia.	61
Gráfico 19: Potencial empreendedor do egresso da FURB.....	62
Gráfico 20: Potencial empreendedor de empresário egresso da FURB	63
Gráfico 21: Potencial empreendedor do empresário egresso da FURB	63
Gráfico 22: Geração de empreendedores.....	64
Gráfico 23: Dificuldades e sugestões	65
Figura 1: Lógica de funcionamento do questionário.....	46

LISTA DE QUADROS E TABELAS

Quadro 1: Definições de empreendedorismo	17
Quadro 2: Visões de empreendedorismo presentes na literatura econômica.	18
Quadro 3: Posição positiva do Brasil no GEM 2008.	28
Quadro 4: Posição negativa do Brasil no GEM 2008.....	29
Quadro 5: Definições de <i>Spin-off</i>	32
Quadro 6: Dissertações sobre empreendedorismo desenvolvidas na FURB.....	42
Quadro 7: Ementas das disciplinas de empreendedorismo e afins na FURB.....	47
Quadro 8: Associação entre objetivos de pesquisa, autores e instrumento de coleta de dados.	49
Tabela 1: Fatores de sucesso/insucesso	32
Tabela 2: Alunos formados entre 2004 e 2008.....	48
Tabela 3: Potencial empreendedor por curso	64

LISTA DE SIGLAS

PPGAD	- Programa de Pós-Graduação em Administração
TOTVS	- Sétima maior empresa de software ERP do mundo
ERP	- Enterprise Resources Planning
HCM	- Human Capital Management
FURB	- Universidade Regional de Blumenau
GEM	- Global Entrepreneurship Monitor
SEBRAE	- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SOFTEX	- Sociedade Brasileira para Promoção da Exportação de Software
MEC	- Ministério da Educação e Cultura
IES	- Instituição de Ensino Superior
AACSB	- Association to Advance Collegiate Schools of Business
TEA	- Taxa de Empreendedores em Estágio Inicial
G-20	- Grupo das vinte maiores economias do mundo
INEP	- Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira
DEED	- Diretoria de Estatísticas Educacionais
USP	- Universidade de São Paulo
CNPq	- Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico
UFMG	- Universidade Federal de Minas Gerais
UNICEMP	- Centro Universitário Positivo
UFRJ	- Universidade Federal do Rio de Janeiro
UEM	- Universidade Estadual de Maringá
UEL	- Universidade Estadual de Londrina
GENESIS	- Geração de Novos Empreendimentos em Software, Informação e Serviços
PRIME	- Primeira Empresa Inovadora
ANPROTEC	- Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores
EXCEL	- Planilha eletrônica Google
Google Docs	- Ferramenta de geração, recebimento e gestão de questionários eletrônicos
CEI	- Carland Entrepreneurship Index
TCC	- Trabalho de Conclusão de Curso

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	12
2.1	PROBLEMA DE PESQUISA	13
2.2	QUESTÃO DE PESQUISA	14
2.3	OBJETIVOS	14
2.3.1	Geral	14
2.3.2	Específicos.....	14
2.4	PRESSUPOSTOS.....	15
2.5	JUSTIFICATIVA PARA ESTUDO DO TEMA	15
2.6	ESTRUTURA DO TRABALHO	15
2	REVISÃO DE LITERATURA.....	17
2.1	EMPREENDEDORISMO.....	17
2.2	EMPREENDEDORISMO NO BRASIL.....	27
2.3	ENSINO DE EMPREENDEDORISMO NAS IES.....	33
2.4	ENSINO DE EMPREENDEDORISMO NA FURB	39
3	MÉTODO DE PESQUISA	44
3.1	POPULAÇÃO E AMOSTRA	48
3.2	INSTRUMENTO DE COLETA E ANÁLISE DE DADOS.....	48
3.3	PROCEDIMENTOS E ANÁLISE DE DADOS	49
3.4	LIMITAÇÕES DA PESQUISA	50
4	RESULTADO DA PESQUISA	51
4.1	CARACTERIZAÇÃO DOS EGRESSOS.....	52
4.2	POTENCIAL EMPREENDEDOR DOS EGRESSOS.....	62
4.3	DIFICULDADES E SUGESTÕES DOS EGRESSOS.....	65
5	CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES	68
	REFERÊNCIAS	71
	APÊNDICE A - FORMULÁRIO DE PESQUISA	75
	APÊNDICE B - AUTORES DO EMPREENDEDORISMO.....	82

1 INTRODUÇÃO

De acordo com Dornelas (2001), o momento atual pode ser identificado como a era do empreendedorismo, na qual empreendedores eliminam barreiras culturais e comerciais, reduzem distâncias, renovam e globalizam conceitos econômicos, criam novas relações de trabalho e emprego, quebram paradigmas e geram riquezas para a sociedade.

Segundo o *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM, 2008), a crise financeira desencadeada pelo mercado hipotecário americano em 2008 - sem precedentes - tem levado as empresas a direcionem seu foco para atividades realmente produtivas, o que torna a atitude empreendedora ainda mais central para o desenvolvimento socioeconômico dos países.

No Brasil não é diferente. O País conta hoje com cerca de 15 milhões de empreendedores (GEM, 2008) e, conforme Fillion (1999), dispõe de uma das maiores riquezas naturais do mundo: o ainda pouco explorado potencial empreendedor dos brasileiros. Tanto que o Brasil ocupa a 13ª posição no *ranking* mundial de empreendedorismo, com média 75,65% maior do que a apresentada pelos demais países analisados (GEM, 2008). Essa característica pode ser observada tanto na criação de novos negócios para o aproveitamento de oportunidades, no qual o processo transcorre de forma estruturada; quanto no empreendedorismo por necessidade, praticado por aqueles a quem não resta outra forma de gerar renda para subsistência. No âmbito das empresas, o empreendedorismo se faz cada vez mais presente na forma de inovação, quer seja para melhoria de processos, quer seja para geração de novos produtos ou serviços.

De acordo com dados do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequena Empresas (SEBRAE, 2008), o índice de empresas que sobrevivem por mais de dois anos aumentou de 51% em 2002 para 78% em 2005. Esse aumento se deve, principalmente, à melhora do ambiente econômico e à qualidade da gestão empresarial, que conta hoje com empresários mais experientes, 80% deles com formação superior (SEBRAE, 2008).

Isto demonstra que ser empreendedor não é garantia sucesso. É preciso investir amplamente na formação dos futuros empresários independentemente da área na qual venham a atuar. Por isso, o Ministério da Educação e Cultura (O MEC) estimula a oferta da disciplina Empreendedorismo nos cursos de graduação e no ensino fundamental e médio; e o governo mantém programas para o desenvolvimento de professores como a Sociedade Brasileira para a Exportação de Software (SOFTEX).

Seguindo esta linha de atuação, em meados da década passada, a Universidade Regional de Blumenau (FURB) incluiu a disciplina Empreendedorismo no currículo de cursos de graduação e pós-graduação em Administração. Com o passar do tempo, vários outros cursos da Universidade incluíram a disciplina em suas matrizes curriculares. Hoje, a FURB mantém uma Incubadora para dar suporte a novas pequenas e médias empresas, cursos de doutorado e mestrado que incluem o empreendedorismo em suas linhas de pesquisa, e um grupo de pesquisa voltado exclusivamente a este tema.

Neste estudo, pretende-se investigar o rumo tomado por egressos de cursos de graduação da FURB nos quais tenham sido ministradas disciplinas que envolvem empreendedorismo, buscando fornecer subsídios para que a universidade tome conhecimento do resultado do seu investimento no mercado e - visando a busca constante por melhorias - utilize as informações para aprimorar seu modelo de ensino na área de empreendedorismo. Pretende-se também apresentar uma metodologia de avaliação para que se possa identificar os níveis do potencial empreendedor dos acadêmicos durante o curso de graduação.

2.1 PROBLEMA DE PESQUISA

O dinamismo econômico deste início de milênio, motivado pela globalização e pela grande evolução e disponibilidade tecnológica, tem exigido das organizações uma renovação contínua, não só nos produtos e serviços entregues, mas também na forma como estes são desenvolvidos. A tecnologia tem um peso importante, mas o grande elemento neste processo é o empreendedorismo aplicado pelos atores de cada cenário. Ter um recurso humano preparado para empreender não é tarefa fácil, requer alguém com perfil, preparação e motivação, o que torna muito importante o *feedback* do egresso que já recebeu treinamento e o está utilizando.

Um dos problemas discutidos neste trabalho é a falta de conhecimento por parte da universidade sobre o egresso dos alunos que cursaram disciplinas voltadas ao empreendedorismo, ou seja, sobre a forma como os empreendedores formados por ela estão atuando e, principalmente, empreendendo. Analisa-se o impacto da disciplina de empreendedorismo tanto sobre os egressos que criaram o próprio negócio, quanto sobre os egressos que atuam como intraempreendedores na organização em que trabalham.

2.2 QUESTÃO DE PESQUISA

As questões de pesquisa que norteiam este estudo são:

- ◆ qual o impacto da disciplina empreendedorismo sobre a vida profissional dos egressos dos cursos de graduação da FURB que a cursaram?
- ◆ qual tem sido o potencial empreendedor deste egresso?
- ◆ quais as maiores dificuldades enfrentadas pelos egressos da FURB que cursaram disciplinas que envolvem empreendedorismo?

2.3 OBJETIVOS

A seguir, enunciam-se os objetivos geral e específicos de pesquisa:

2.3.1 Geral

Pesquisar o egresso, entre 2004 e 2008, dos alunos dos cursos de graduação da FURB cujo conteúdo programático envolve empreendedorismo, e analisar a atuação destes no mercado.

2.3.2 Específicos

- ◆ caracterizar os alunos egressos, de 2004 a 2008, nas questões acadêmica, pessoal e profissional;
- ◆ identificar se as habilidades trabalhadas nas disciplinas de empreendedorismo dos cursos da FURB influenciaram a atuação profissional do egresso;
- ◆ verificar se a adoção deste conhecimento por parte do egresso motivou a geração de novos empreendimentos; e
- ◆ apresentar um modelo de avaliação de potencial para identificar alunos com características empreendedoras durante a graduação.

2.4 PRESSUPOSTOS

Com base na revisão da literatura e nos resultados de outras pesquisas na área de gestão empreendedora, pressupõem-se que a maioria dos egressos não atua em atividades que possam ser classificadas como empreendedoras. Partindo do pressuposto de que muitos egressos que cursam empreendedorismo não investem na criação de novos negócios, e de que a disciplina poderia ter impacto positivo sobre a vida profissional destes sujeitos, acredita-se que o conteúdo e os métodos de ensino desta devam ser continuamente avaliados e melhorados. Ademais, é possível que a verificação do potencial empreendedor antes do início da disciplina possa orientar ações durante o percurso das aulas e, se for o caso, propiciar um direcionamento maior aos alunos com potencial empreendedor elevado.

2.5 JUSTIFICATIVA PARA ESTUDO DO TEMA

Segundo Katz (2003), a disciplina de empreendedorismo está presente em todos os cursos ofertados pela *Association to Advance Collegiate Schools of Business* (AACSB) e existem mais de mil escolas de empreendedorismo. A FURB tem investido na formação de novos empreendedores desde meados da década passada. Será que este investimento tem resultado na geração de novos empreendimentos? Quais são as características impactantes deste investimento sobre a sociedade e o mercado?

Uma das principais justificativas deste trabalho é a possibilidade de delinear como o egresso da FURB se tem comportado no que tange ao empreendedorismo nas organizações onde trabalha e, desta forma, alimentar o Grupo de Pesquisa Empreendedorismo, Inovação e Competitividade nas Organizações do PPGAd da FURB, permitindo que a universidade redirecione suas ações para formar pessoas cada vez mais aptas a atuarem no mercado atual: dinâmico e em constante processo de transformação.

2.6 ESTRUTURA DO TRABALHO

Este trabalho está estruturado em cinco capítulos. O primeiro apresenta a contextualização do tema, o problema da pesquisa, os objetivos, os pressupostos e a justificativa para o estudo do tema. O segundo contém a revisão de literatura que - construída a partir da análise de livros, periódicos, internet, monografias, dissertações, teses e artigos científicos especializados - fornece suporte para um melhor entendimento do tema proposto.

Esta revisão aborda empreendedorismo, empreendedorismo no Brasil, ensino de empreendedorismo nas instituições de ensino superior (IES) e ensino de empreendedorismo na FURB. O terceiro capítulo compreende a metodologia da pesquisa, a definição da população e os métodos e técnicas empregados na coleta e análise dos dados. O quarto capítulo apresenta o resultado da pesquisa e a análise de dados. O capítulo 5 sintetiza as conclusões obtidas nesta pesquisa. Por fim, apresenta-se as referências utilizadas na confecção deste trabalho, o apêndice A com o instrumento de pesquisa e apêndice B com a relação dos autores que mais têm desenvolvido estudos sobre empreendedorismo.

2 REVISÃO DE LITERATURA

Neste capítulo, apresenta-se os conceitos a serem utilizados como fundamentação teórica e que embasam os modelos propostos.

2.1 EMPREENDEDORISMO

Antes de entrar mais a fundo na história do empreendedorismo, faz-se necessário observar duas questões simples: (1) quem é o empreendedor? (2) O que um empreendedor faz que o distingue das demais pessoas? Infelizmente não existem respostas precisas para estas questões. Na economia moderna, não é clara a distinção entre o comportamento empreendedor e não-empreendedor, além disso, o conceito também não é bem entendido. Por isso, há tantas definições de empreendedorismo quanto o número de estudantes do tema (HÉRBERT e LINK, 2009). Para Davidsson (2004), esta grande quantidade de definições é frustrante. O Quadro 1 apresenta algumas destas definições.

AUTOR	DEFINIÇÃO DE EMPREENDEDORISMO.
Lumpkin e Dess (1996)	Novo entrante.
Low e MacMillan (1998)	Criação de um novo negócio.
Gartner (1988)	Criação de novas organizações.
Cole (1949)	Uma atividade com propósito de iniciar, manter e engrandecer um negócio orientado ao lucro.
Wiklund (1998)	Aproveitar oportunidades através de novas combinações de recursos de tal forma a impactar o mercado.
Stevenson e Jarillo (1990)	Processo no qual indivíduos, por conta própria ou numa organização, aproveitam oportunidades, independentemente dos recursos que controlam.
Hisrich e Peters (1989)	Processo de criar algo diferente com valor, alocando tempo e esforço necessário, assumindo o acompanhamento financeiro, psicológico e os riscos sociais; e recebendo recompensa financeira e satisfação pessoal.
Drucker, Bull e Willard	Mesmo sem terem uma definição formal, seguem a linha schumpeteriana, que cita o comportamento voltado para a mudança, criatividade, competência e expectativa de ganhos para si.
Kirzner (1983)	Atua num ramo específico, assume riscos, inova, coordena, lidera, tem disposição, age como especulador, empregador, gerente, centro de informações, e se mantém alerta para novas oportunidades.
Gartner (1990)	Emprende, inova, cria organizações, cria valor, empresas lucrativas ou sem fins lucrativos, crescimento, exclusividade, espírito de dono.
Morris, Lewis e Sexton (1994)	Inicia; forma; inova; cria novos negócios, produtos, mercados; persegue oportunidades; assume riscos; gerencia riscos e incertezas; persegue lucros, vantagens pessoais, novos métodos de produção, gerenciamento, coordenação de recursos e criação de valor,

Quadro 1: Definições de empreendedorismo

Com base nas diversas definições supracitadas, Davidsson (2004) afirma que não há uma única resposta. De acordo com o autor, o empreendedorismo pode ser definido como um “comportamento competitivo que direciona os processos de mercado”. De fato, é difícil caracterizar o empreendedor e o empreendedorismo, todavia, ao analisar todas as definições, fica claro que o empreendedor é um agente ativo e não passivo da economia (HÉRBERT e LINK, 2009).

Algumas visões são contraditórias, outras são complementares. O Quadro 2 apresenta a compilação das diferenças entre visões de empreendedorismo descritas por Hérbert e Link (2009).

SEQ.	DEFINIÇÃO DE EMPREENDEDOR	AUTORES
01	Assume riscos e incertezas	Cantillon, von Thünen, von Mangoldt, Mill, Hawley, Knight, von Mises, Cole, Shackle.
02	Fornecedor do capital	Smith, Turgot, Von Böhm-Bawerk, Edgeworth, Pigou, von Mises.
03	Inovador	Baudeau, Bentham, von Thünen, Schmoller, Sombart, Weber, Schumpeter.
04	Decisor	Cantillon, Menger, Marshall, von Wieser, Amasa Walker, Francis Walker, Keynes, von Mises, Schakle, Cole, Schultz).
05	Líder industrial	Say, Saint-Simon, Amasa Walker, Francis Walker, Marshall, von Wiese, Sombart, Weber, Schumpeter.
06	Gerente ou superintendente	Say, Mill, Marshall, Menger.
07	Organizador e coordenador de recursos econômicos	Say, Walras, Von Wieser, Schmoller, Sombart, Weber, Clark, Davenport, Schumpeter.
08	Empresário (dono do negócio)	Quesnay, von Wieser, Pigou, Hawley.
09	Empregador de fatores de produção	Amasa Walker, Francis Walker, Von Wieser, Keynes.
10	Contratador	Bentham.
11	Juiz	Cantillon, Walras, Kirzner.
12	Alocador de recursos entre diversas alternativas	Cantillon, Kirzner, Schultz.

Quadro 2: Visões de empreendedorismo presentes na literatura econômica.

Fonte: Hérbert e Link (2009).

O empreendedorismo se baseou na teoria econômica estando, portanto, sempre próximo ao pensamento econômico que, no início, dividia a atividade humana em dois tipos de agentes: os que lideravam e os que seguiam. Podiam ser encontrados principalmente junto aos militares e mercadores. Nos dias atuais, o talento empreendedor continua alinhado à liderança.

O desenvolvimento do empreendedorismo se deu, obviamente, num período muito anterior à globalização e a atual facilidade de comunicação. No decorrer dos séculos, Houve contribuições de várias escolas, iniciando pela França, e passando por Inglaterra, Alemanha,

Áustria, América, e finalizando com Joseph Schumpeter e autores contemporâneos. Para entender melhor as origens do empreendedorismo, faz-se necessário compreender a contribuição de cada uma das escolas para do tema.

Na obra *a History of Entrepreneurship*, Hérbert e Link (2009) apresentam uma síntese das principais contribuições que antecederam o empreendedorismo como conhecido atualmente, conforme descrito a seguir.

(a) Contribuição francesa: o empreendedorismo, que é a base de sustentação de todo o modelo capitalista praticado no mundo, vem sendo estudado deste o século XVII, quando Richard Cantillon (1697-1734) define o empreendedor como aquele que comercializa algo com intuito de obter lucro, especificamente, aquele que exerce algum negócio com riscos, portanto na incerteza. Cantillon descreve incerteza como o ato de comprar por um preço e revender por outro incerto, sendo a diferença lucro ou prejuízo.

Abbé Nicolas Baudeau (1730-1792) acrescenta a inovação à definição de Cantillon, afirmando que empreendedor é aquele que inventa e aplica novas ideias ou tecnologias, visando reduzir riscos e aumentar o lucro. Baudeau antecipa a reformulação do conceito de empreendedorismo que emergirá no século XX através da teoria da destruição criativa de Schumpeter. Baudeau baseia-se no empreendedorismo agrícola da época.

A. R. J. Turgot (1727-1781) isola o dono do capital afirmando que o capitalista deve decidir entre emprestar o capital para que outra pessoa invista ou investir no próprio negócio. Se investir em terras, torna-se proprietário de terras e capitalista. Se investir em vários tipos de bens, necessários para seus negócios particulares, torna-se um empreendedor e capitalista. Se emprestar seu capital na forma de dinheiro, torna-se somente capitalista. Para Turgot, possuir capital é pré-requisito para ser empreendedor, mas as duas definições são distintas: um pode ser capitalista sem ser empreendedor, entretanto, o outro não pode ser empreendedor sem ser capitalista. Na visão de empreendedorismo de Turgot, a diferença não está no capital, mas na mão-de-obra. O empreendedor usa a própria mão-de-obra para buscar resultados.

Jean-Baptiste Say (1767-1832) aborda o empreendedorismo no âmbito de produção e distribuição. Segundo Hoselitz (1960), a inspiração e visão de Say origina-se da experiência dele como empreendedor industrial, que havia gerenciado uma empresa têxtil. Por um lado, Say usa descrições empíricas sobre o que os empreendedores da época faziam dadas as restrições institucionais existentes; por outro, analisa e expõe a função central do empreendedor, independentemente de qualquer estrutura social. Para Say (1845), o vigor do empreendedorismo depende da composição, distribuição e segurança dos direitos de

propriedade, ou seja, a atividade empreendedora busca lucros e, por isso, requer incentivos disponibilizados por uma estrutura de direitos de propriedade dentro de um governo representativo. O autor é bastante enfático nisto, alegando que a política econômica reconhece o direito de propriedade como o mais poderoso fortalecimento para a multiplicação de riqueza. Além disso, quando a propriedade privada existe na realidade e no direito, então e somente então, os recursos de produção, terra, capital e indústria alcançam o mais alto grau de fecundidade.

A. L. C. Destutt de Tracy (1754-1836), juntamente com Say, um dos primeiros membros da escola liberal da França, cunha o termo ideologia que, segundo eles, significa ciência das ideias. Mais tarde, o termo adquire significado pejorativo por ser tratado com desdém por Marx. Como outros da época, Tracy enaltece as virtudes da economia agrícola, mas também percebe que o capitalismo nasce de forma persuasiva. Para Say, a sociedade depende de uma contínua sucessão de trocas e que, por isso, todos são mais ou menos comerciantes, ou seja, comércio e sociedade são a mesma coisa.

De acordo com Tracy, o capital precede qualquer empreendimento, grande ou pequeno, atrelando o empreendedorismo à disponibilidade de capital do empreendedor. Para ele, o mundo é dividido entre teoria, aplicação e execução. A ciência provê a teoria, o empreendedor aplica a ciência ao comércio, a mão-de-obra produz o produto que a ciência e a aplicação criam, separando o homem da ciência do trabalhador. Percebe-se que, mesmo nos séculos XVIII e XIX, o pensamento francês já trata o empreendedor como um elemento vital para o mercado econômico.

(b) Contribuição inglesa: a contribuição inglesa para a definição de empreendedorismo inicia-se com as obras de Adam Smith: Teoria dos Sentimentos Morais publicada em 1759, e Riquezas das Nações publicada em 1776. Na obra Riqueza das Nações, Smith (1776) classifica o empreendedor de três formas: o aventureiro, o projetista e o que toma para si, também conhecido como homem prudente. De acordo com o autor, aventureiros – ou irracionais - são aqueles que arriscam capital em empreitadas muito difíceis, estimulados por uma confiança ilimitada no sucesso, apesar do extraordinário risco. O projetista pode ser de dois tipos: experto, corrupto, tramador e fraudulento; ou ingênuo, íntegro e engajado em invenções honestas. O homem prudente é aquele que, nos negócios, é centrado, preparado, não pode ser afetado por qualquer outra necessidade, e sempre tem tempo ocioso para deliberar com bom senso e frieza sobre as consequências de suas ações.

Jeremy Bentham, discípulo de Smith e admirador dos filósofos franceses, descreve o empreendedor como um contratador e critica Smith por subestimar talentos individuais que, com imaginação e capacidade de inventar, haviam sido responsáveis pelo progresso da nação. Bentham considera o empreendedor como um agente do progresso econômico.

David Ricardo vê a economia política como uma forma de descobrir leis gerais da sociedade. Separa a teoria econômica da prática. Para ele, o capitalista age racionalmente na busca da maximização de lucros, mas ignora o problema e os riscos envolvidos no processo de investir. Trata a inovação como algo externo ao sistema econômico.

John Stuart Mill contribui com a teoria do empreendedorismo de forma ambígua. Identifica como funções do empreendedor: a direção, o controle e a gerência. Para ele, as qualidades da direção e da gerência são sempre de curta duração e recursos talentosos, como estes, sempre recebem algum tipo de renda em paralelo aos lucros. Mill não deixa clara a diferença entre empreendedor e capitalista, insiste apenas que o retorno final é composto de um prêmio pelo risco e de uma recompensa pela gerência. Este entendimento permeou a os estudos da maioria dos economistas clássicos britânicos.

A escola inglesa é mais reconhecida por reforçar o conceito de empreendedor como aquele que fornece o capital. Apenas Bentham aponta o empreendedor como um inovador, mas sua ideia não tem suporte dos outros economistas ingleses, principalmente de Smith, Ricardo e Mill, que dominaram a escola inglesa com uma noção estéril de empreendedorismo.

(c) contribuição alemã: na Alemanha do século XVIII, o estudo da economia é associado ao das finanças da nação, com pouco espaço para o empreendedorismo individual. J. H Von Thünen é mais conhecido pela teoria da locação, mas na obra *The Isolated State*, publicada em 1850, estabelece a diferença entre retorno para o empreendedor e retorno para o capitalista. O ganho do empreendedor é o lucro menos os juros do capital investido, menos o seguro contra perdas e menos os prêmios pelo gerenciamento. Esta diferença representa o retorno ao risco empreendedor, definido como *uninsurable risk*, ou incomensurável, e impossível de ser coberto por apólices de seguro. O empreendedor sempre deve aceitar parte do risco.

Vários autores creditam a H. K. Von Mangoldt a mais completa e exaustiva análise de lucro. Schumpeter (1954) julga o trabalho de Mangoldt como o mais importante desde Say. Para Mangoldt, a teoria do empreendedorismo é orientada pela produção e risco, mostrando que existe uma diferença entre produzir para atender pedidos e produzir para o mercado. Produzir para atender pedidos é uma forma segura de atuação, já que o pagamento é

simultâneo ao término da produção. Já a produção para o mercado é especulativa, pois trabalha com demanda incerta e preço incerto. Para ele, o lucro do empreendedor deve ser o aluguel da habilidade e ser tratado como um fator separado da produção. Mangoldt dividia a renda do empreendedor em três grupos: (1) um pelos riscos incomensuráveis; (2) juros e bônus de gerenciamento, desde que sobre esforços que não pudessem ser efetuados por qualquer outra pessoa, que não o dono; e (3) aluguel das habilidades especiais de empreendedor. Na contribuição alemã, Thünen pode ser considerado o mais importante, já que combina risco e inovação em seu conceito de empreendedorismo.

(d) Contribuição austríaca: Carl Menger não elabora uma visão detalhada de empreendedorismo, mas sim de produção. Para ele, o empreendedor é a pessoa que lida com a coordenação intertemporal dos fatores de produção, ou seja, reconhece que a indústria é verticalmente desintegrada e que é preciso alinhar os recursos de tempos em tempos. Para Menger, entre as atividades do empreendedor estão: (1) obter informação sobre a situação econômica; (2) realizar cálculo econômico para verificar a efetividade da produção versus demanda; (3) determinar que produtos devem ser produzidos em cada processo produtivo; e (4) supervisionar a produção para que esta ocorra da forma mais econômica possível.

Léon Walras, criador da teoria geral do equilíbrio, considera o empreendedor uma importante figura. Partido das definições de Cantillon - que apresenta três grupos de operadores econômicos, no caso, donos de terra, trabalhadores e empreendedores - Walras reconhece a separação do capitalista tanto do dono de terras, quanto do empreendedor. Para ele, o empreendedor é uma quarta pessoa, totalmente diferente das mencionadas, é aquela que arrenda terras do dono de terras, contrata pessoal dos fornecedores de mão-de-obra, e empresta capital do capitalista, combinando tudo em um processo produtivo.

Alfred Marshall elabora seu conceito de empreendedor baseado em Say e Mill, utilizando elementos como: gênio de negócios, vigilante, senso de proporcionalidade, resistência, coordenação, inovação, e disposição para correr riscos. Segundo ele, esta combinação de habilidades pode ser adquirida através de experiência, mas não pode ser ensinada pela educação formal. Marshall divide os empreendedores em dois tipos: ativos que abrem negócios novos ou criam novos métodos de fazer negócios; e passivos que seguem os demais.

No final do século XIX, as contribuições austríacas corroboram substancialmente para o avanço da teoria do empreendedorismo, abrindo caminho para Ludwig, Mises e Schumpeter.

(e) **Contribuição norte-americana:** a contribuição americana começa no final do século XIX, influenciada pela escola germânica, e com efetividade suficiente para tornar os Estados Unidos a maior nação econômica do mundo.

Amasa Walker, apesar de reconhecer a importância do empreendedor na criação de riqueza econômica, define-o simplesmente como aquele que obtém vantagens da união entre capital e mão-de-obra, classificando-o como empregador, gerente, empreendedor, projetista, contratador, negociante, mercador, fazendeiro ou qualquer outro provedor de serviços indispensáveis.

Francis Walker - filho de Amasa Walker, general na guerra civil, presidente do *Massachusetts Institute of Technology* (MIT), e primeiro presidente da Associação Americana de Economistas – distingue o empreendedor do capitalista descrevendo o primeiro como agente chefe da produção e empregador dos demais recursos de produção. Para ele, empreendedor de sucesso tem poder de previsão, facilidade de organização e administração, alto nível de energia e liderança. Francis Walker também identifica quatro níveis de empreendedores em ordem decrescente, diferenciados por qualificações:

- 1) pessoas raramente dotadas de capacidade comercial, poder de previsão, tão determinadas que não são afetadas por qualquer desastre que ocorra, pois elas tem a capacidade de influenciar, de transferir vigor aos contatados;
- 2) pessoas talentosas, com habilidades naturais, perspicazes, rápidas e resolutas;
- 3) pessoas que vão razoavelmente bem nos negócios, todavia, mais por diligência do que por genialidade;
- 4) pessoas que não servem para nada, classe do lucro zero, que estão em negócios por algum erro.

Frederick B. Hawley também insiste na separação entre empreendedor e capitalista. Com experiência na indústria do algodão e madeira, caracteriza empreendedorismo como a grande força dinâmica da economia capitalista, sendo a empresa, a terra, a mão-de-obra, e o capital os quatro fatores produtivos fundamentais. Hawley considera o risco e a incerteza comuns em qualquer negócio e afirma que os clientes devem pagar por isso.

Já John Bates Clark recusa-se a aceitar o risco como parte da atividade empresarial. Segundo ele, e depois também Schumpeter, o risco deve ser assumido pelo capitalista. Para Clark, empreendedor é aquele que coordena trabalho com capital de terceiros, não corre riscos porque não tem nada para arriscar.

Na obra *The Economics of Enterprise*, Herber Davenport revela a primeira tentativa bem orquestrada e sustentada de entender economia do ponto de vista do empreendedor. Davenport considera o empreendedor como figura central no regime de preço competitivo, adotando a perspectiva de que o empreendedor é um comprador de serviços e vendedor de produtos. Para Davenport, a tarefa do empreendedor é relativamente simples: ele toma decisões baseadas nos melhores cálculos que consegue fazer, não se envolve com coisa que não consiga mudar ao invés de se ajustar a elas.

Frank W. Taussig afirma que inovação não é a única e provavelmente nem a mais importante atividade a ser executada pelo empreendedor. Dentre os autores norte-americanos, Frank Knight é quem faz a mais completa e cuidadosa análise do empreendedorismo, distinguindo riscos que podem e não podem ser protegidos (incerteza), e desenvolvendo teorias sobre lucro relativo a riscos não protegidos e sobre as diferenças nas habilidades empreendedoras.

Hérbert e Link (2009) dão especial atenção ao trabalho de Schumpeter, que combina ideias de Marx, Weber, e Walras, além de seus colegas austríacos, Menger, Von Wieser e seu professor Böhm-Bawerk. Todavia, ao invés de imitar ou seguir estes trabalhos, Schumpeter desenvolveu algo único, com ênfase no processo de desequilíbrio. Para Schumpeter, o principal elemento de mudança na teoria econômica é o empreendedor. Segundo o autor, desenvolvimento é um processo dinâmico, um distúrbio de uma situação econômica, no qual o empreendedor é a figura central por uma razão bastante simples: ele é a *persona causa* do desenvolvimento econômico (HÉRBERT e LINK, 2009).

Embora os estudos sobre empreendedorismo tenham iniciado há vários séculos, o tema ainda está longe de sair da lente dos pesquisadores, principalmente neste mundo globalizado, no qual a tecnologia é elemento essencial à geração de novas inovações.

Schumpeter (1949) define empreendedor como “aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos e materiais.” Schumpeter (1984) entende o empreendedor como alguém que inova, criando instabilidade através da destruição criativa. Para ele, a inovação advém justamente da destruição de determinado processo e consequente criação de um novo: melhor e mais produtivo. Longenecker; Moore & Petty (1997) definem o empreendedor como o responsável pela propulsão da economia moderna, gerando empregos e criando inovações. Para Palleta (2001), o empreendedor é aquele que cria negócios e oportunidades, não necessariamente criando algo novo, mas principalmente fazendo diferente aquilo que já existe, reinventando.

Pereira (2005) cita, entre outras, algumas características básicas de empreendedores; (1) o desejo e o prazer em realizar estão acima de tudo; (2) a capacidade de correr riscos calculados, possíveis; (3) a criatividade para solucionar problemas que se oponham às suas realizações, e a força para recomeçar quando necessário; (4) liderança, orientação, motivação, facilidade e habilidade na construção de relacionamentos.

De acordo com Vesper (1996), os estudos iniciados há algumas décadas descrevem características pessoais de indivíduos empreendedores, embora de forma discutível. Segundo estes estudos, (1) empreendedores apresentam grande índice de realização, motivação, empenham-se em tarefas que requeiram mudanças, embora sejam estas exequíveis; (2) empreendedores acreditam que eles - não o meio - determinam o que vem deles; e (3) empreendedores parecem ser independentes, escolhem os próprios horários, fazem aquilo que querem e não o que lhes foi dito para fazerem.

Vesper (1996) apresenta dois problemas destes estudos: primeiro, as pesquisas e medições são feitas depois das pessoas se terem tornado empreendedoras, e esta experiência (como empreendedor) pode afetar os resultados. Segundo, os resultados mostram médias que podem não fazer sentido individualmente.

Conforme Hérbert e Link (2009), embora tenham passado por épocas estáticas e dinâmicas, as teorias sobre empreendedorismo só tem importância real num mundo dinâmico, pois num mundo estático não há mudança ou incerteza, nele o empreendedor seria apenas um provedor de capital, gerente, dono de um negócio, ou então alguém que se utiliza dos fatores de produção. Afinal é no mundo dinâmico que a figura do empreendedor se torna robusta, que assume riscos, inova, toma decisões, lidera grupos empresariais, contrata, organiza e coordena recursos econômicos (HÉRBERT e LINK, 2009)

Com base em suas pesquisas, Filion (1991) afirma que uma família empreendedora influencia seus membros, aumentando a possibilidade de seus filhos empreenderem. Dolabela (1999) define o empreendedor como alguém com um sonho e com visão para torná-lo real. Sob esta perspectiva, qualquer indivíduo com capacidade de sonhar e motivação realizar este sonho pode se transformar em um empreendedor.

Para McClelland (1972) as principais características do empreendedor são: (1) busca de oportunidades e iniciativa; (2) persistência; (3) comportamento; (4) Exigência de qualidade e eficiência; (5) assumir riscos calculados; (6) determinação de metas; (7) busca de informações; (8) planejamento e monitoramento sistemático; (9) persuasão e redes de contato; (10) independência e autoconfiança.

GEM (2008) conceitua empreendedorismo como “Qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou novo empreendimento como, por exemplo, uma atividade autônoma, uma nova empresa ou a expansão de um empreendimento existente por um indivíduo, grupos de indivíduos ou por empresas já estabelecidas.”

Segundo Kuratko (2004), empreendedorismo é muito mais do que a mera criação de negócios, este é importante, mas não representa a totalidade da figura. Buscar oportunidades, correr riscos calculados, transformar ideias em resultados são características que combinadas compõem a perspectiva empreendedora que, por sua vez, pode ser desenvolvida nos indivíduos. Esta perspectiva empreendedora pode ser aplicada dentro e fora das organizações, em empresas com ou sem fins lucrativos, em negócios cuja finalidade seja desenvolver novas ideias, enfim em qualquer atividade que se proponha a ser inovadora. É esta perspectiva que tem revolucionado a forma como os negócios são conduzidos nos mais diversos países do mundo (KURATKO 2004).

De acordo com Damanpour (1992), inovação é a adoção de uma ideia ou comportamento, no caso, de um sistema, programa, política, dispositivo, processo, produto, serviço ou qualquer outro elemento que possa ser considerado novo para a organização. Este elemento pode vir de qualquer parte e se relacionar com qualquer aspecto da empresa desde que se alinhe iniciativa, desenvolvimento e implementação. A inovação pode ser desenvolvida ou comprada, mas, em ambos os casos, a intenção é contribuir para o aumento da produtividade e/ou da eficiência e eficácia da organização.

Não é só a atividade produtora que precisa do empreendedorismo para geração de novos empreendimentos. Projetos sociais, que não podem depender exclusivamente dos governos, dependem do empreendedorismo, neste caso, conhecido como empreendedorismo social. Segundo a organização sem fins lucrativos Ashoka (2010), empreendedores sociais são indivíduos com soluções inovadoras para os problemas mais críticos da sociedade. Eles são ambiciosos e persistentes, cuidando dos maiores problemas sociais e oferecendo novas ideias para transformação em massa.

Historicamente, as ações sociais têm sido consideradas como custo para as empresas. Nos últimos tempos, entretanto, estas duas faces do empreendedorismo vem se aproximando. De acordo com Porter e Linde (1995), se bem desenhada, a regulamentação ambiental pode disparar inovações que baixem o custo dos produtos e/ou aumentem seu valor, permitindo que as empresas façam uso mais produtivo de todos os recursos envolvidos no processo produtivo. Isso torna as empresas “verdes” mais e não menos produtivas como se acreditava.

Pode-se resumir o empreendedor como a pessoa que busca resultado, corre riscos, envolve outras pessoas, destrói algo existente - mas não satisfatório para seu projeto - para construir algo novo, diferente, que viabilize a realização de seu negócio ou propósito. A globalização, o avanço e a disponibilidade tecnológica, bem como a necessidade de mudança no *modus operandis* - visando a sustentabilidade e a superação dos problemas climáticos que assolam o planeta - tem criado um ambiente extremamente dinâmico e, por consequência, favorável e altamente dependente do empreendedorismo e do empreendedorismo social. Daí a importância da geração de novos empreendedores.

2.2 EMPREENDEDORISMO NO BRASIL

A economia brasileira enfrentou enormes problemas nas últimas décadas. As condições eram tão desfavoráveis que ser empresário significava ter que se reinventar todos os dias. Essa situação econômica dificultava a geração de empregos na mesma proporção em a população ativa crescia e, com ela, a demanda por trabalho remunerado. Tais dificuldades obrigaram as pessoas a buscarem alternativas ao emprego formal, o que levou muitos desempregados a criarem novos negócios para sobreviver.

O *Global Intrepreneurship Monitor* (GEM) é uma pesquisa anual, que envolve vários países, coordenada internacionalmente pelo Babson College e, no Brasil pelo Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade (IBQP) em parceria com vários órgãos. Na última edição, o GEM (2008) apresenta dados comparativos de mais de 60 países, permitindo tanto estudos temáticos, quanto propostas e ações mais próximas do empreendedor.

O ano de 2008 foi marcado por uma crise financeira internacional, que fez com que alguns paradigmas do capitalismo moderno fossem quebrados, principalmente, a lógica de lucros puramente monetários (GEM, 2008). Este cenário tornou a atividade empreendedora ainda mais fundamental para o desenvolvimento dos países, inclusive, do Brasil.

O Brasil ocupa a 13ª posição no *ranking* mundial de empreendedorismo, com a taxa de empreendedores em estágio inicial (TEA) de 12%, significando que a cada 100 brasileiros em idade adulta (18 a 64 anos), 12 realizam alguma atividade empreendedora. O percentual brasileiro está acima da média dos demais países pesquisados que é de 10,48%. Transformando isto em número absoluto de pessoas, é possível afirmar que o Brasil possui aproximadamente 15 milhões de empreendedores, tornando-se o terceiro maior país em quantidade de empreendedores dentre todos os países pesquisados (GEM, 2008).

As taxas de empreendedorismo são significativamente maiores nos países em desenvolvimento do que nos países desenvolvidos. Uma das principais razões para esta grande diferença é o elevado número de empreendedores por necessidade, que são mais comuns nos países em desenvolvimento. Os países desenvolvidos têm uma taxa inversa com relação ao empreendedorismo por oportunidade (GEM, 2008).

O empreendedorismo por necessidade é uma “ferramenta para o desenvolvimento”, uma alternativa de emprego onde existe grande quantidade de desempregados e poucas oportunidades de trabalho formal. O empreendedorismo por oportunidade está em outro extremo, no “lado positivo” da atividade empreendedora, na qual os empreendedores percebem a oportunidade para melhorar sua condição de vida. Neste quesito, o Brasil ocupa uma posição intermediária, dois terços de seus empreendedores atuam por oportunidade e um terço por necessidade (GEM, 2008).

O estudo do GEM (2008) apresenta uma série de pontos positivos (Quadro 3) e negativos (Quadro 4) em relação ao tratamento dispensado ao empreendedorismo no Brasil.

PONTOS POSITIVOS	POSIÇÃO DO BRASIL	O QUE ACONTECEU?
Aproximadamente 15.000.000 de empreendedores.	Terceira entre os países pesquisados, atrás apenas dos USA e Índia.	Manteve a posição anterior.
Taxa de Empreendedores em Estágio Inicial (TEA) de 12,02.	13º entre os países pesquisados, mas acima da média, que é de 10,48 e bastante acima da média do G-20 que é 8,42.	Apesar da melhora, o Brasil deixou de fazer parte dos 10 melhores dada a inclusão de novos países na pesquisa.
24% de empreendedores nascentes e 76% de empreendedores novos.	O número de empreendedores novos é maior que o de nascentes.	Aumentou o tempo de duração dos empreendimentos.
Empreendedorismo por oportunidade.	Existem dois empreendedores por oportunidade para cada empreendedor por necessidade.	O Brasil cresceu consideravelmente neste quesito, apesar de ainda estar distante dos países desenvolvidos.
Financiamento dos empreendimentos	Investimento médio de R\$29.000,00 por empreendimento.	O valor médio investido dobrou desde 2002, 51,45% provem do próprio empreendedor, e aumentou a perspectiva de retorno do investimento.
Índice de confiança para inovação	68%, 3ª posição entre 12 países pesquisados.	A demanda da população por produtos novos está desalinhada com a geração de novos empreendimentos.
Jovens empreendedores	3ª posição no <i>ranking</i> mundial.	25% dos empreendedores tem idade entre 18 e 24 anos.
Descontinuidade dos empreendimentos.	23ª posição no <i>ranking</i> com um índice de 3,5%.	Redução drástica de 6,5% em 2007 para 3,5% em 2008.
Incubadoras e parques tecnológicos.	377 incubadoras e 44 parques tecnológicos (2006).	As incubadoras cresceram de 135 em 2000 para 377 em 2006, e os parques tecnológicos cresceram de 34 em 2002 para 44 em 2006.

Quadro 3: Posição positiva do Brasil no GEM 2008.

Fonte: GEM (2008)

PONTOS NEGATIVOS	POSIÇÃO DO BRASIL	O QUE ACONTECEU?
Potencial tecnológico.	42º entre os 43 países pesquisados.	Somente 3,3% dos empreendimentos tem capacidade para lançar novos produtos para os consumidores.
Uso de novas tecnologias.	Pior índice entre os países pesquisados.	Somente 1,7% dos empreendimentos iniciais e 0,7% dos empreendimentos estabelecidos utilizam tecnologias disponíveis há menos de um ano.
Poder de mercado internacional.	Uma das piores entre os países pesquisados.	Apenas 0,5% dos empreendimentos são criados com perspectivas de que mais de 75% dos consumidores sejam do mercado externo.
Inovação nos empreendimentos brasileiros.	O Brasil é um dos últimos no <i>ranking</i> de empreendimentos inovadores.	84% dos empreendedores lançam produtos já conhecidos do mercado, 65% tem muitos concorrentes, 98% utilizam tecnologias disponíveis há mais de um ano, 85% não tem expectativa de exportar seus produtos, 45% abrem suas empresas para gerarem o próprio emprego, 78% não esperam gerar mais que 5 empregos (normalmente familiares), 60% atuam em serviços pessoais de baixa qualificação.
Políticas governamentais.	-1,14 em uma escala de +2 a -2, atribuída por especialistas.	Apesar de ter melhorado, este índice ainda coloca o Brasil numa situação muito ruim em termos globais.
Educação e treinamento.	90% dos empreendedores sem capacitação em montagem de negócios.	90% de empreendedores não tiveram qualquer tipo de treinamento, em qualquer nível de ensino, sobre atividades relacionadas à abertura de negócios.

Quadro 4: Posição negativa do Brasil no GEM 2008.

Fonte: GEM (2008)

O cruzamento entre as informações dos Quadros 3 e 4 demonstra que, ao mesmo tempo em que tem evoluído nas questões relacionadas ao empreendedorismo, o Brasil ainda tem muito o que fazer, principalmente por ser um país com grande potencial empreendedor e que reúne praticamente todas as condições necessárias ao empreendedorismo.

Dentre os aspectos positivos relacionados no Quadro 3, percebe-se o grande número de empreendedores brasileiros que, embora seja alto em função do elevado índice populacional, é proporcionalmente maior do que o apresentado pela maioria dos países analisados, conforme demonstra a Taxa de Empreendedores em Estágio Inicial (TEA). Este estudo do GEM (2008) faz referência ao empreendedor em três estágios diferentes: (1) empreendedores nascentes, aqueles que avaliam a possibilidade de abrir um negócio; (2) empreendedores novos, aqueles que recentemente abriram um negócio; e (3) empreendedores iniciais, aqueles que estão em um negócio há menos de 42 meses. Justamente neste ponto, aparece uma surpresa positiva: o número de empreendedores novos é maior do que o de empreendedores nascentes, o que revela um aumento do tempo de duração destes empreendimentos.

A pesquisa do GEM (2008) revela ainda o aumento da quantidade de empreendedores por oportunidade e, por consequência, a redução do número de empreendedores por necessidade, apresentando uma relação de dois empreendimentos por oportunidade para cada empreendimento por necessidade. Também os investimentos em novos negócios tiveram um aumento significativo, avançando quase o dobro em relação a 2002. A pesquisa também revela melhora no índice de confiança das pessoas em relação a produtos inovadores, aumento do número de empreendedores com idade entre 18 e 24 anos, redução acentuada da descontinuidade dos empreendimentos, e finalmente, aumento considerável do número de incubadoras e parques tecnológicos.

Dentre os aspectos negativos relacionados no Quadro 4, observa-se que o Brasil ocupa uma das últimas posições no que tange ao potencial tecnológico. Somente 3,3% dos empreendimentos tem capacidade de lançar novos produtos para o mercado consumidor. Tanto os empreendimentos iniciais quanto os já estabelecidos fazem pouco uso de tecnologias presentes no mercado a menos de um ano. Os empreendimentos brasileiros também apresentam acentuada dificuldade para vender seus produtos em mercados internacionais, sendo que apenas 0,5% dos empreendimentos direcionam 75% de seus produtos para exportação.

Vale destacar que, o aumento no índice de confiança do povo brasileiro para produtos inovadores (Quadro 3) não tem impacto sobre *ranking* de empreendimentos inovadores (Quadro 4), no qual a maioria dos empreendimentos (84%) lança produtos já existentes, com muita concorrência (65%) e utilizando tecnologias disponíveis há mais de um ano (98%), sem grandes expectativas de exportação (85%). 45% dos empreendimentos gera apenas um emprego e 75% entre dois e cinco. 60% dos empreendimentos são gerados para atuar na faixa de serviços pessoais de baixa qualificação. As políticas governamentais, apesar do incremento observado, ainda estão muito aquém das práticas globais. Por fim, um item alarmante: 90% dos empreendedores afirmam não terem tido qualquer tipo de treinamento, em qualquer nível, sobre atividades relacionadas a abertura de negócios.

Segundo Dornelas (2008), o empreendedorismo no Brasil tomou forma na década de 1990, com a criação do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), entidade privada, sem fins lucrativos, com a missão de promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos empreendimentos de micro e pequeno porte. A instituição atua também com foco no fortalecimento do empreendedorismo e na aceleração do processo de formalização da economia por meio de parcerias com os setores público e privado, programas de capacitação, acesso ao crédito e à inovação, estímulo ao associativismo, feiras e rodadas de negócios (SEBRAE, 2010).

Dentre outras atividades, O SEBRAE tem monitorado o surgimento de novos empreendimentos no Brasil. Em muitos estudos é possível encontrar citações sobre o grande índice de mortalidade das empresas no Brasil. No entanto, o último estudo do SEBRAE (2007) - que analisou o comportamento de pequenas e médias empresas entre 2003 e 2005 - apresentou substancial melhora na taxa de sobrevivência das pequenas empresas brasileiras após dois anos fundação, que passou de 51% em 2002 para 78% em 2005. Este estudo apresenta duas causas para esta melhora, um ambiente econômico mais favorável e o aprimoramento da qualidade empresarial. Destaca-se, todavia, que a taxa média de sobrevivência das empresas não aumentou somente no Brasil. Estatísticas demonstram que a Inglaterra passou de 65,6% em 1995 para 81,9% em 2003; e Cingapura passou de 62% em 1994 para 75% em 2002 (SEBRAE, 2007).

Essa melhora nas condições econômicas - que propiciou um período favorável aos pequenos negócios no Brasil - advém de fatores como a redução das taxas de juro, controle da inflação, aumento do crédito e da quantidade dos consumidores (SEBRAE, 2007). Um ponto que chama a atenção no relatório SEBRAE (2007) é a formação dos empreendedores, sendo que cerca de 80% dos empresários tem curso superior completo ou incompleto. Ao que parece, essa melhora na formação dos gestores reflete positivamente na qualidade do gerenciamento, propicia longevidade ao negócio, e fez com que a taxa de identificação de oportunidades de negócio pelos empresários passasse de 15% para 43%, amentando o índice de empreendedorismo por oportunidade e diminuindo o de empreendedorismo por necessidade.

A Tabela 1 apresenta um comparativo entre o que os empresários julgam como maior fator de sucesso para uma empresa, de acordo com a pesquisa SEBRAE (2007), respondida por empresários de empresas ativas, que sobreviveram a dois anos de fundação, e também por empresários de empresas extintas, que não conseguiram sobreviver esse tempo. Cada entrevistado podia dar várias repostas. As causas foram agrupadas em três fatores:

- ◆ capacidade empreendedora: que reúne as capacidades natas de cada indivíduo, mas que podem ser aprimoradas, como: criatividade; perseverança/persistência; aproveitamento das oportunidades de negócios; capacidade de liderança; e capacidade para assumir risco;
- ◆ logística operacional: que fornece as bases para a criação, sustentação e crescimento do negócio, representando a capacidade do empresário de utilizar os fatores de produção (capital, trabalho especializado, recursos tecnológicos) de

forma eficiente, representados por: escolha de um bom administrador; uso de capital próprio; reinvestimento dos lucros na empresa; acesso a novas tecnologias; terceirização das atividades por meio das empresas; e

- ◆ habilidades gerenciais: que refletem a preparação do empresário para interagir com o mercado, tais como: bom conhecimento do mercado no qual atua; boa estratégia de vendas.

Tabela 1: Fatores de sucesso/insucesso

FATORES DE SUCESSO		2003	2004	2005
Capacidade empreendedora	Empresas ativas	78	84	82
	Empresas extintas	79	81	78
Logística operacional	Empresas ativas	80	82	81
	Empresas extintas	87	79	86
Habilidades gerenciais	Empresas ativas	74	76	76
	Empresas extintas	69	72	77

Fonte: SEBRAE, 2010

Percebe-se uma acentuada diferença na percepção dos dois grupos pesquisados: enquanto os empresários de empresas ativas julgam a capacidade empreendedora como maior fator de sucesso; os empresários das empresas extintas acreditam que o maior fator de sucesso é a logística operacional, o que, de certa forma, influi na redução da taxa de mortalidade das empresas.

Uma das alternativas para superar a dificuldade para criação de novas empresas, no Brasil, pode ser a formação de *Spin-offs* tecnológicos, ou seja, geração de novas empresas e negócios a partir de organizações existentes, chamadas empresas mães, e de centros de pesquisa (COZZI *et al.*, 2008). No Quadro 5, apresenta-se várias definições de *Spin-off*.

AUTOR	DEFINIÇÃO
Roberts e Malone (1996)	Importante meio de comercialização de tecnologias, representando mecanismos de criação de riqueza, podendo também ser designado <i>Spin-outs</i> .
Doutriaux (1987)	<i>Business Ventures</i> constituída por um ou mais acadêmicos que escolheram trabalhar no setor privado, pelo menos meio período.
Samson e Gurdon (1993) e Steffensen et al. (1999)	<i>Business Ventures</i> que transfere o núcleo tecnológico da sua organização de origem.
Pérez e Sánchez (2003)	Entidades que contribuem para a transferência de tecnologia em dois estágios: primeiro transferem as organizações de origem para si próprias; depois transferem para seus consumidores.
Pirnay et al. (2003)	Novas empresas constituídas para aproveitar, em termos comerciais, conhecimento, tecnologia e resultados da investigação desenvolvidos dentro de uma universidade.

Quadro 5: Definições de *Spin-off*.

Fonte: Sarkar (2008)

No Brasil, uma das formas mais utilizadas para transferência de tecnologia das universidades para o mercado é criação de incubadoras que, segundo o GEM (2008), passou de 377 em meados de 2008 a 400 no final deste mesmo ano, apresentando um crescimento anual superior a 25%.

Segundo Bizzotto (2008), os países em desenvolvimento, como o Brasil, optam pelas incubadoras para gerar novas empresas e sustentar o desenvolvimento econômico-social, pois a principal vantagem da incubadora é o aumento da taxa de sucesso das empresas ali criadas.

A comercialização de tecnologias - oriundas de pesquisa e cada vez mais abundantes - tem sido uma das grandes preocupações das universidades, laboratórios públicos de pesquisa, empresários, governos e da sociedade em geral (COZZI *et. al.*, 2008). Esta prática é bastante comum, presente há mais de 20 anos nas instituições americanas.

2.3 ENSINO DE EMPREENDEDORISMO NAS IES

A formação tradicional – que perdurou muitos anos nas universidades – baseava-se na busca de um emprego estável em instituições do governo, grandes corporações ou em multinacionais. Entretanto, a instabilidade e a redução de empregos, causada pelas diversas crises econômicas, tornou essa formação insuficiente ao encaminhamento profissional dos estudantes. Os cursos universitários – principalmente os de Administração – tiveram que redirecionar seu foco, passando a formar empresários ao invés de empregados, pois assim os egressos poderiam criar seus próprios empreendimentos.

De acordo com Filion (2000), o empreendedorismo é o tipo de atividade em que a pessoa se torna dona de seu destino, ou de seu próprio nariz (dito popular). O ensino do empreendedorismo teve início nos Estados Unidos, em meados do século XX, na Escola de Administração da Universidade de Harvard (KATZ, 2003).

Todavia, foi somente na década de 80, devido as lacunas da formação em gestão, que o ensino do empreendedorismo começou a se proliferar, seguindo o modelo da *Small Business Administration*, uma iniciativa para apoiar o desenvolvimento de pequenas empresas por meio do programa *Small Business Institute Program* (SBI), criado pela *Texas Tech University* em 1972. O Programa SBI fornece suporte financeiro às universidades cujos cursos mantem a obrigatoriedade dos alunos prestarem consultoria a pequenas empresas sob a supervisão dos professores. A partir de então, aumentou significativamente o número de instituições que

incluíram o ensino de empreendedorismo na grade curricular de seus cursos. Segundo Katz (2003), em 1994 já havia mais de 120.000 alunos matriculados em cursos de empreendedorismo.

No Brasil, a industrialização *a posteriori* fez com que o ensino de Administração e Empreendedorismo surgissem bem mais tarde. De acordo com Dolabela (2001), a primeira aula de empreendedorismo do País foi ministrada em um curso de especialização em Administração da Fundação Getúlio Vargas (FGV). Três anos depois, a FGV incluiu o empreendedorismo nas matrizes curriculares de seus cursos de graduação através da disciplina Criação de Negócios. Segundo Dutra *et al.* (2001), a expansão dos cursos de Administração se deu anos 90. Em 2001, 10% dos universitários do Brasil estavam matriculados em cursos de gestão.

Conforme a pesquisa do GEM (2008), no Brasil, a taxa bruta de matrículas no ensino superior aumentou 371%, passando de 11,3 milhões em 1990 para 41,9 milhões em 2006. Na questão “o ensino superior oferece preparação boa e adequada para lidar com empresas em fase de *start-up* e em crescimento”, com pontuação entre -2 e +2, a pesquisa GEM (2008) obteve -0,45, pontuação bem abaixo da média. Já na questão “O ensino nas áreas de administração e negócios oferece preparação boa e adequada para iniciar novos negócios e desenvolver novas empresas” a pontuação ficou acima da média, 0,05, o que denota uma avaliação positiva para estes cursos.

Em 2008, o Brasil possuía 2.252 IES e 25.366 cursos, totalizando 4.684.626 vagas (MEC/INEP/DEED, 2008). Destes cursos, 24.719 eram ofertados na modalidade presencial e 647 a distância (INEP, 2008). A Região Sul contava com 370 IES e Santa Catarina com 93, representando 4,13% das IES do Brasil e 25,14% das IES do Sul do País. As IES da Região Sul ofertam 4.658 cursos de graduação, representando 18,84% dos cursos do Brasil; e as IES de Santa Catarina ofertam 1.192, representando 4,82% dos cursos do Brasil e 25,59% dos cursos da Região Sul (MEC/INEP/DEED, 2008).

Essa evolução na educação superior contribuiu para melhoria da qualidade da gestão das empresas e para seleção mais acertada dos negócios a serem empreendidos, ou seja, o fato de cerca de 80% dos empresários brasileiros possuírem curso superior, completo ou incompleto, parece ter contribuído para a redução no índice de mortalidade de empresas nos dois primeiros anos de vida (SEBRAE, 2007). Isso realça a importância das IES como agente formadora de empresários, não apenas transmitindo conhecimentos, mas levando o alunos a aprender a aprender, a ser, a fazer e, principalmente, a conviver (SOUZA, 2000).

Stevenson (2000) afirma que os educadores de empresários precisam ser muito mais do que chefes de torcida organizada. Não basta dizer que empreendedorismo é diferente. Empreendedorismo é parte do todo. Para o autor, o grande risco é que a grande maioria dos estudantes de empreendedorismo se torne igual a muitos homens de negócios. Negócios e estudantes falham por não avaliar as mudanças. Proteger o passado, expor ortodoxias e recusar-se a ver a mudança da visão dos jovens e inexperientes vai levar a educação aos mesmos problemas dos negócios (STEVENSON, 2000).

Katz (2003) constata que a existência de mais de mil escolas de empreendedorismo, e o fato de o empreendedorismo ser abordado em todas os cursos da *Association to Advance Collegiate Schools of Business* e em 44 jornais acadêmicos legitima o ensino do empreendedorismo, tornando-o um campo maduro, apesar de ainda seguir as pegadas de outras disciplinas na tentativa de se tornar uma disciplina consolidada na área de negócios.

Já Kuratko (2004) discorda que a disciplina empreendedorismo tenha adquirido maturidade. Para o autor, o ensino de empreendedorismo é legítimo, mas ainda não está maduro. Batalhas têm sido ganhas nas escolas de Administração por causa dos números e pela paixão individual e tenacidade dos membros do corpo docente. Entretanto, faltam departamentos de empreendedorismo nas IES, faculdades autorizadas a funcionar especificamente com ensino e pesquisa em empreendedorismo, reitores vindos das faculdades de empreendedorismo, e escolas *rankeadas* com conceito “A” na lista de jornais de puro empreendedorismo.

De acordo com Souza, Hoeltgebaum e Silveira (2008), difundir o ensino do empreendedorismo se tem tornado uma necessidade e o papel de autor principal está com as universidades, geradoras e difusoras de conhecimento na sociedade. Para as autoras, a educação para o empreendedorismo é relevante em várias disciplinas, sendo necessário um trabalho interdisciplinar para que se possa transformar o conhecimento do aluno em prática.

Segundo Hoeltgebaum, Tomio, Dreher (2003), as universidades precisam se responsabilizar pela qualificação dos estudantes, a fim de que estes tenham iniciativas empreendedoras, alcancem sucesso, sejam ótimos gestores e, assim, possam melhorar a situação social e econômica do Brasil. A importância não está só no conteúdo que se aprende, mas em como é aprendido. Por isso, é preciso que a IES e o programa de curso criem um ambiente favorável ao empreendedorismo, criando espaços para discussão e reflexão, permitindo o desenvolvimento de competências empreendedoras.

Conforme Souza (2000), os principais princípios da formação empreendedora são: compreensão do mundo sob diversas facetas; raciocínio criativo; resolução de problemas; auto domínio; visão sistêmica; e liderança.

Segundo Dolabela (2003), todos nascem empreendedores, mas deixam de sê-lo mais tarde pela exposição a valores antiempreendedores. Desde cedo, crianças são pressionadas a estudar muito para conseguir um emprego estável. Num país como o Brasil, marcado por imensas dificuldades econômicas, conseguir um trabalho formal e bem remunerado é o objetivo de vida da maioria.

Entretanto, há uma significativa parcela da população que tem vivenciado outros tempos e está propensa a investir na busca de seus sonhos. Por isso, é preciso educar para formar empresários e empreendedores, profissionais que não trabalhem só por dinheiro, mas também pelo prazer de fazer. O dinheiro é importante, mas deve ser entendido como consequência da execução do sonho.

Segundo Dornelas (2008), a capacitação de empreendedores é prioridade no Brasil e no mundo. Por isso, muitas escolas e universidades estão criando cursos e disciplinas sobre empreendedorismo. Dornelas (2008) acredita que o Brasil tem todo o potencial para desenvolver um dos maiores programas de ensino de empreendedorismo do mundo, comparado apenas aos Estados Unidos, onde existem mais de 2.000 escolas de empreendedorismo. Na opinião do autor, o ensino universitário precisa mostrar aos jovens outras alternativas. A questão é: as IES estão preparadas para formar empreendedores ao invés de empregados.

Leite (2000) afirma que é necessário reinventar e reinstitucionalizar o ensino superior brasileiro com base no empreendedorismo. De acordo com Dornelas (2008), a necessidade de uma formação empreendedora decorre do grande avanço tecnológico das últimas décadas; da sofisticação da economia, meios de produção e serviços; e da formalização dos conhecimentos que no passado eram obtidos empiricamente. Para o autor, esta é a era empreendedorismo, já que os empreendedores estão eliminando barreiras comerciais e culturais, encurtando distâncias, globalizando e renovando conceitos econômicos; e gerando riqueza para a sociedade.

Conforme Paro (1988), da mesma forma que a atividade administrativa, a educação formal deve atender às necessidades de diferentes grupos, ambos não podem se alienar dos interesses, forças sociais e contexto sociocultural no qual estão inseridos.

O sucesso do empreendimento depende de vários fatores: de uma gama interna e externa ao negócio, do potencial do empreendedor e de como ele administra o negócio. A questão é: é possível ensinar empreendedorismo? No passado, acreditava-se que o empreendedorismo era nato. Hoje, sabe-se que isso é mito. Embora algumas pessoas nasçam com esta habilidade mais aguçada, o processo empreendedor pode ser ensinado e aprendido por qualquer pessoa (DORNELAS, 2009).

Conforme Drucker (1985), empreendedorismo não é mágica nem mistério, mas uma disciplina que pode ser ensinada e aprendida como qualquer outra. Vesper e Gartner (1997) corroboram esta ideia ao afirmar que está claro que empreendedorismo, ou certas facetas deste podem sim ser ensinadas. Dolabela (1999) apresenta as 10 razões pelas quais o ensino do empreendedorismo se faz necessário:

- 1) grande taxa de mortalidade nas empresas recém-criadas;
- 2) mudanças nas relações de trabalho, com o emprego formal dando lugar a novas formas de participação;
- 3) necessidade de empreendedorismo, inclusive, daqueles que serão empregados;
- 4) metodologia de ensino tradicional inadequada para formar empreendedores;
- 5) distância existente entre as escolas, empresas, governos e órgãos financiadores;
- 6) cultura não sinaliza para o empreendedorismo;
- 7) percepção insuficiente da importância das pequenas e médias empresas para o desenvolvimento;
- 8) cultura no ensino profissionalizante da grande empresa, esquecendo-se das pequenas;
- 9) ética; e
- 10) cidadania.

Um estudo do GEM (2008) demonstra que mais de 90% dos empreendedores brasileiros não participaram de atividades relacionadas a abertura de negócios ao longo de sua formação educacional, não importando o nível. Isso revela tanto as dificuldades do setor educacional brasileiro para atender às demandas por novas tecnologias de educação e conhecimento, quanto a exclusão social e as desigualdades de desenvolvimento típicas de um processo de mudança socioeconômica e política. Conforme o estudo, o desafio das instituições de ensino é capacitar docentes para o uso de novas tecnologias educacionais, pois

somente inovando o processo didático e metodológico se poderá formar profissionais aptos a tomarem decisões com autonomia e criatividade. As universidades precisam extrapolar a simples transferência de conhecimento para criar um ambiente propício ao desenvolvimento empreendedorístico.

Ainda segundo o GEM (2008), apesar das deficiências do sistema de ensino brasileiro, existem algumas iniciativas positivas, motivadas pela homologação das Leis de Diretrizes e Bases da Educação Nacional (LDB) em 1996, dentre as quais:

- 1) cursos técnicos ou superiores de tecnologia como alternativa para continuidade da formação secundária;
- 2) mudança nos programas de ensino das instituições de ensino federal, passando a ofertar formação técnica de nível pós-médio;
- 3) oferta de cursos superiores de tecnologia pelas instituições de nível secundário, graduação e pós-graduação;
- 4) escolas, principalmente do Sul e Sudeste, incorporam o empreendedorismo às demais disciplinas, por meio da responsabilidade do corpo docente de desenvolver conhecimentos, habilidades e atitudes empreendedoras;
- 5) parcerias com empresas locais, permitindo compartilhar atividades acadêmicas com empresários;
- 6) algumas escolas possuem o estudo do empreendedorismo na grade curricular, na forma de projeto interdisciplinar, com elaboração de planos de negócios e enfoque prático.

Segundo Dolabela (2008), existem algumas questões que são verdadeiros paradoxos ao ensino do empreendedorismo: (a) o que ensinar e como ensinar. É possível ensinar alguém a ser empreendedor ou este nasce pronto? Essas perguntas também foram feitas há 50 anos em relação ao ensino de gerentes. Para o autor, é possível apreender a ser empreendedor, entretanto, não através de métodos tradicionais de ensino. (b) Quanto as universidades estão preparadas para ensinar o empreendedorismo, levando em consideração os métodos utilizados e o fato de que a área de negócios não é uma prática dos campi universitários? (c) Qual deve ser o perfil do docente num programa em que o comportamento é o alvo e o conhecimento não é transmitido pelo professor, mas sim gerado pelos próprios alunos? Como resposta a estas questões centrais, Dolabela (2008) propõe uma metodologia para o ensino do empreendedorismo, considerando os seguintes elementos centrais:

- ◆ motivação para empreender, despertar o aluno para o empreendedorismo;
- ◆ processo visionário, desenvolver uma visão, cujo resultado será a sua empresa;
- ◆ comportamento empreendedor;
- ◆ criatividade;
- ◆ capacidade de identificação de oportunidades;
- ◆ plano de negócios, exercício desenvolvido em bases realísticas.

Esta metodologia vem sendo aplicada na disciplina “O Empreendedor em Informática” da Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG). Após 5 semestres letivos, obteve-se os seguintes resultados: 40 empresas acadêmicas criadas em sala de aula, 25 empresas reais, e cerca de 100 alunos envolvidos em atividades empreendedoras. O objetivo desta metodologia consiste em criar professores semeadores de empreendedorismo

2.4 ENSINO DE EMPREENDEDORISMO NA FURB

O ensino de empreendedorismo na FURB teve início no segundo semestre de 1996, com a disciplina Empreendedor em Informática, que passou a ser ministrada no curso de Bacharelado em Ciências da Computação (DALFOVO *et. al.* (2005). O foco desta disciplina estava na montagem de um plano de negócios: ferramenta que permite concentrar em uma visão única grande parte das informações necessárias à tomada de decisão, aumentando consideravelmente as chances de sucesso na opção pela construção de um novo negócio.

O plano de negócios foi utilizado pela primeira vez no Brasil em 1982, pela Fundação Getúlio Vargas de São Paulo. Na mesma época, também foi adotado pela Faculdade de Economia e Administração da Universidade de São Paulo (FEA/USP). A partir de 1996, o plano de negócio passou a fazer parte do ensino brasileiro - em larga escala - motivado pelo Programa SOFTEX que, com apoio do CNPq, introduziu o plano de negócios em todo um setor produtivo: a indústria nacional de software (DOLABELA e FILION, 2000).

De acordo com Dalfovo *et. al.* (2005), um plano de negócios permite identificar riscos, problemas, resultados em longo prazo, necessidades financeiras e de caixa, produtos e serviços, oportunidades de mercado, métodos e técnicas de fabricação, e domínio do comportamento destas variáveis por parte do empreendedor.

Para Bizzotto (2008), o plano de negócios é um documento vivo, que descreve os principais aspectos da empresa em questão, não como um produto estático, mas como um processo, um caminho que pode e deve ser constantemente atualizado, refletindo mudanças no ambiente onde a empresa está inserida.

Para Dolabela (2008), o plano de negócios é um instrumento de estudo de viabilidade e mensuração de riscos, que permite o planejamento da criação de um empreendimento com o objetivo de facilitar a tomada de decisão, no caso, se é viável ou não seguir com o empreendimento.

Já para Filion (2000), o plano de negócio é um elemento central da prática empreendedora, podendo ser visto como um exercício de coerência pessoal, já que leva a tomada de posições sobre muitas coisas importantes.

O sucesso da disciplina levou a FURB a criar o Ambiente de Aprendizagem, cujos objetivos principais são: disponibilizar informações sobre a disciplina; divulgar eventos relacionados a ela; materiais e modelo de planos de negócios; orientação sobre a criação dos módulos que compõem o plano de negócios; interação entre professor e alunos; simulação de feiras para apresentação das empresas criadas durante o desenvolvimento de planos de negócios; controlar avaliações e os módulos dos planos de negócios dos alunos; além de ser um repositório das informações inerentes a disciplina.

Posteriormente, a disciplina foi ofertada no Programa de Mestrado em Administração com o nome de Formação de Novos Empreendimentos. A disciplina passou a ser obrigatória no curso de graduação em Administração a partir do primeiro semestre do ano 2000, com foco em: (a) introdução ao plano de negócios; (b) escolha do novo empreendimento; (c) características básicas do novo empreendedor; (d) identificação de oportunidades para novos empreendimentos; (e) procedimentos para a abertura de novos empreendimentos; (f) administração estratégica de novos empreendimentos; (g) elaboração do plano de marketing; (h) planejamento da equipe gerencial e das instalações do novo empreendimento; (i) necessidades financeiras iniciais e fontes de financiamento; (j) escolha da forma de propriedade; (k) políticas de preços e créditos; (l) canais de distribuição e mercado internacional; (m) a análise financeira; e (n) planejamento estratégico de novos negócios (HOELTGEBAUM, TOMIO, DREHER, 2003).

Atualmente, a disciplina é obrigatória nos cursos de Administração, Ciências da Computação, Sistemas de Informação, Engenharia de Telecomunicações, Engenharia Florestal, Turismo e Lazer.

De acordo com Dalfovo *et. al.* (2005), o ensino do empreendedorismo não pode ser feito de forma tradicional, baseado no repasse de conteúdo. É essencial proporcionar aos alunos uma abordagem vivencial, permitindo a estes construir seus próprios conhecimentos.

Um estudo desenvolvido por Dela Giustina (2005), demonstra que a FURB é a instituição com o maior número de dissertações sobre empreendedorismo do Sul do Brasil, representando 46% do total, portanto bastante alinhada com sua linha de pesquisa nesta área. No Quadro 6, apresenta-se o resumo de uma série de dissertações desenvolvidas na FURB, tratando de assuntos relacionados ao empreendedorismo.

Mestrando: Rolf Dieter Pantzier - 1999.
Título: Empreendedorismo e formação de administradores: uma análise do curso de Administração da Universidade Regional de Blumenau. Objetivo Principal: Identificar a situação do Curso de Administração da Universidade Regional de Blumenau (FURB), quanto as suas condições de estímulo e formação de empreendedores. Resumo dos resultados: Tendência do curso para formação de administradores tradicionais, com aumentos de 4% para 9% dos alunos com negócios próprios durante o curso.
Mestrando: Irio Roque Debastiani - 2003
Título: Empreendedorismo: relação entre motivação empreendedora, perfil do empreendedor e desempenho organizacional. Objetivo Principal: Identificar o perfil dos empreendedores com mais de três anos de atividade, que atuam na cidade de Gaspar, sua motivação para fundação e manutenção de um negócio próprio, e verificar a satisfação destes empreendedores com o desempenho das suas empresas. Resumo dos resultados: Principais resultados: a) o perfil predominante entre os empreendedores pesquisados é o gerador de ideias; b) a motivação empreendedora de maior importância para os respondentes provém de objetivos extrínsecos; c) os empreendedores com perfil realizador e supervendedor são os mais satisfeitos com o desempenho de seus empreendimentos; d) verificou-se que mesmo predominando o perfil gerador de ideias, este em análise geral, não é o mais satisfeito com o desempenho organizacional; e) elevada interdependência ocorre também com o item “forte comprometimento com a empresa”, relacionado ao perfil realizador, com a moderada satisfação com o desempenho, f) verificou-se alta incidência de perfis complexos; g) verificou-se maior interdependência entre os empreendedores com grau de instrução baixo, com a elevada ou moderada satisfação com o desempenho, em comparação com os empreendedores com maior nível de instrução; h) verificou-se que o perfil gerador de ideias tem baixa interdependência com objetivos intrínsecos e forte interdependência com os demais motivadores; i) os supervendedores têm forte interdependência com objetivos extrínsecos; j) os realizadores são fortemente motivados pela autonomia e independência.
Mestrando: Adenir Marcarini - 2003
Título: O empreendedorismo nos cursos de administração de Santa Catarina, Brasil. Objetivo Principal: Estudar o empreendedorismo nos cursos de graduação em Administração catarinenses, procurando identificar quais cursos apresentam o enfoque do empreendedorismo na sua estrutura curricular. Resumo dos resultados: Os cursos de graduação em administração estudados apresentam o enfoque do empreendedorismo. Quanto às tendências empreendedoras, conclui-se que os docentes consideram o empreendedor alguém com grande necessidade de sucesso e criação.
Mestrando: Gisele Orli Adam Tezza - 2004
Título: O ensino do empreendedorismo nos cursos de administração das universidades do Estado do Paraná, Brasil. Objetivo Principal: Estudar o empreendedorismo nos cursos de graduação em administração das universidades paranaenses. Resumo dos resultados: Os cursos de graduação em Administração das IES paranaenses apresentam foco em empreendedorismo, com similaridade com estudo feito nas IES catarinenses.
Mestrando: Marci Lucia Nicodem Fischborn - 2004
Título: empreendedorismo nas instituições de ensino superior do estado de Santa Catarina, Brasil. Objetivo Principal: Investigar o perfil empreendedor dos administradores das Instituições de Ensino Superior (IES) de Santa Catarina que compõem a Associação Catarinense de Fundações Educacionais (ACAFE) e a Universidade Federal de Santa Catarina. Resumo dos resultados: Os gestores acompanham a tendência de gestão inovadora e criativa, conscientes da importância deste papel, colocando o empreendedorismo como fundamental para a gestão das IES.

Continua

Continuação

<p>Mestrando: Cristiane Heloisa Batista - 2004</p> <p>Título: Estudo comparativo do desenvolvimento das características comportamentais empreendedoras dos alunos da disciplina de empreendedorismo durante o primeiro semestre letivo de 2004 nos cursos de Administração e Turismo & Lazer da FURB – Santa Catarina/Brasil.</p> <p>Objetivo Principal: Qual o desenvolvimento ou a regressão das características comportamentais empreendedoras nos alunos após o ensino da disciplina de empreendedorismo?</p> <p>Resumo dos resultados: A presença do perfil empreendedor foi constatada através do reconhecimento de oportunidades e pelo estabelecimento de metas e orientação para resultados.</p>
<p>Mestrando: Ana Paula Della Giustina - 2005</p> <p>Título: O Ensino e a produção científica em empreendedorismo nos Programas de Pós-Graduação em Administração da região Sul do Brasil.</p> <p>Objetivo Principal: Estudo bibliométrico da produção científica de teses e dissertações, em empreendedorismo, nos onze programas de pós-graduação da área de Administração, no sul do Brasil, reconhecidos pela Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES).</p> <p>Resumo dos resultados: As 2.581 referências estudadas revelaram que: monografia é tipo de documento mais utilizado, a maior parte dos documentos são de autoria pessoal, há uma grande diversidade de obras e autores sendo citados, a média de citações é de 66 referências por dissertação, tendo uma idade média de 7,31 anos, há uma frente de pesquisa restrita em relação ao todo e comprova-se um certo elitismo, sem no entanto ter um grupo de elite formado.</p>
<p>Mestrando: Marcelo Leandro De Borba - 2006</p> <p>Título: A produção científica em empreendedorismo: uma análise do Academy Of Management Meeting, 1954-2005.</p> <p>Objetivo Principal: Analisar a produção científica dos artigos apresentados no evento Academy of Management Meeting.</p> <p>Resumo dos resultados: Os estudos podem ser classificados em dez temas, tendo como destaque a administração de pequenos negócios, empreendedorismo e inovação, e psicologia. Percebe-se ao longo do corte de tempo, entre 1954 – 2005, uma mudança do interesse do ator do fenômeno empreendedorismo para ação do processo de empreender. Reflete a busca da consolidação da teoria do empreendedorismo no mundo acadêmico.</p>
<p>Mestrando: Danusa Cunha Flores - 2007</p> <p>Título: O Ensino do empreendedorismo nos cursos de pós-graduação em Administração no Brasil.</p> <p>Objetivo Principal: Estudar os cursos de pós-graduação em administração no Brasil, que possuem programas de mestrado e doutorado reconhecidos pela Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES), totalizando 16 Instituições de Ensino Superior.</p> <p>Resumo dos resultados: Tendência à inserção de disciplinas de empreendedorismo nas grades curriculares dos programas estudados, além do aumento gradativo na carga horária. Porém, essa tendência não se concretiza, no que diz respeito à inserção de áreas de concentração e linhas de pesquisa relacionadas ao tema. A obrigatoriedade das disciplinas de empreendedorismo nesses programas é outro dado que merece atenção. Constatou-se que somente em três programas a disciplina de empreendedorismo é obrigatória, sendo que, no restante, é eletiva. A Universidade Regional de Blumenau (FURB) destaca-se por ser o único programa que, além da linha de pesquisa em empreendedorismo, mantém a disciplina de empreendedorismo como obrigatória.</p>
<p>Mestrando: Anna Beatriz Cautela Tvrzská de Gouvêa - 2009</p> <p>Título: Estudo das características pessoais, profissionais e empreendedoras e o entendimento sobre empreendedorismo feminino das empresárias de Blumenau, SC, Brasil.</p> <p>Objetivo Principal: Identificar o perfil pessoal, profissional e empreendedor e o entendimento sobre empreendedorismo feminino das empresárias participantes de uma associação em Blumenau, SC.</p> <p>Resumo dos resultados: As empreendedoras se caracterizam como tendo idade entre 41 e 60 anos, casadas e com filhos, formação acadêmica de nível superior. Algumas, contando com cursos de pós-graduação. Participam, em média, com 50% do valor no orçamento familiar e suas empresas são em geral de micro e pequeno porte. São empreendedoras complexas, segundo Miner (1998), os perfis Realizador e o Supervendedor se destacam.</p>

Quadro 6: Dissertações sobre empreendedorismo desenvolvidas na FURB

Fonte: Dados levantados pelo autor junto ao PPGAD.

De acordo com Flores (2007), a FURB é o único programa que, além da linha de pesquisa em empreendedorismo, mantém a disciplina de empreendedorismo como obrigatória. Os demais programas analisados pela autora, UFMG, UNICENP, UFRJ e UEM/UEL, embora tenham como linha de pesquisa o empreendedorismo, oferecem as disciplinas de forma eletiva e não obrigatória.

Outra atuação da FURB no sentido de promover a geração de novos negócios surgiu em 1996, com a proposta do Programa de Extensão Gene-Blumenau para a criação de uma incubadora, junto ao Programa GENESIS do CNPq. O projeto foi aprovado e, em seus cinco primeiros anos de operação, gerou treze empresas graduadas. Dadas as dificuldades, principalmente para captação de recursos externos, em 2002, foi formalizada uma organização civil sem fins lucrativos: o Instituto Gene Blumenau. Participou ativamente no PRIME – Programa Primeira Empresa Inovadora, lançado em 2008 pelo FINEP, sendo a instituição que mais selecionou empresas, num total de 120. Em 2009, a FURB recebeu da Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores (ANPROTEC) o prêmio de melhor incubadora de Empresas de Produtos Intensivos de Tecnologia. Desde 2002, a Incubadora graduou 26 empresas e tem outras 25 incubadas.

3 MÉTODO DE PESQUISA

Para condução e conclusão de uma análise, faz-se necessária a adoção de métodos científicos que garantam a cientificidade do processo. Silveira (2004) define método científico como “um conjunto de etapas, sistemáticas e logicamente ordenadas, que são desenvolvidas ao longo da investigação, em busca do conhecimento científico”.

O estudo proposto caracteriza-se por ser uma pesquisa descritiva e exploratória, abordada de forma quantitativa, dividida em duas partes: uma aplicada a todos os ex-alunos, e outra aplicada aos egressos que tenham montado ou participem de algum negócio, atuando como empreendedores.

O questionário (apêndice A) foi enviado – por meio eletrônico - para todos os elementos da amostra, devidamente relacionados junto ao Departamento de Ex-Alunos da FURB. Foi montado junto à ferramenta Google Docs que, além da gestão do envio, também fez a captura dos resultados, disponibilizando-os para as devidas análises. O Google Docs faz parte da Suite Google de produtos de informática, disponibilizada sem custos para qualquer pessoa que tenha interesse em usá-la. Permite a criação de questionários, a disponibilização deste em sites, blogs e afins, ou ainda o envio por e-mail para uma lista pré-formatada de pessoas.

Independentemente da forma como as pessoas recebam os questionários, uma vez respondido, todas as respostas passam a constar em uma base de dados disponibilizada na própria ferramenta, na qual se pode fazer as respectivas análises, ou mover o conteúdo para outras ferramentas como o Excel, por exemplo. O questionário aplicado foi o *Carland Entrepreneurship Index* (CEI), composto por 33 frases afirmativas em pares, no formato de escolha forçada (BTD, 2009). Utilizou-se a versão traduzida para o português e aplicada pela primeira vez por Junior e Gimenez (2004).

O Carland Entrepreneurship Index (CEI) foi desenvolvido pelos professores Jim e Joann Carland, e tem por função medir o potencial de empreendedorismo que existe em cada pessoa. O potencial empreendedor de uma pessoa, segundo Carland; Carland e Hoy (1992), envolve quatro elementos:

- ◆ traços de personalidade (necessidade de realização e criatividade);
- ◆ propensão à inovação;
- ◆ risco;
- ◆ postura estratégica.

Estes quatro elementos são consenso entre vários pesquisadores e sua medição, em cada empreendedor, o coloca num universo entre 0 e 33 pontos na escala CEI, classificando os empreendedores em três categorias: microempreendedores; empreendedores; e macroempreendedores.

- ◆ Microempreendedores: são os empreendedores com total de pontos entre 0 e 15. São os que têm o menor nível de empreendedorismo, normalmente montam negócios da família ou para servir de emprego para os familiares. São negócios que não vão crescer, mas serão referências na comunidade onde criados. Como exemplo cita-se: lojas, açougues e pequenos comércios administrados durante muitos anos pela mesma família e sempre do mesmo tamanho. São reconhecidos na cidade pela qualidade do serviço que prestam. Apesar de não serem iguais, os microempreendedores buscam sempre a liberdade, tempo para a família, férias, e disponibilidade para novos passatempos.
- ◆ Empreendedores: são os empreendedores com total de pontos entre 16 e 25. Normalmente iniciam seus negócios como macroempreendedores, buscando resultados e crescimento. Mas tão logo atinjam um nível que considerem bom para suas necessidades, passam a se comportar como microempreendedores, limitando-se a manter o negócio. Dificilmente serão encontrados dois empreendedores iguais, mas todos buscam por reconhecimento, progresso, riqueza e admiração.
- ◆ Macroempreendedores: são os empreendedores com total de pontos entre 26 e 33. Estes indivíduos têm, no negócio, o grande direcionador de sua vida. Querem construir grandes organizações, ser o primeiro, dominar o mundo. Seu interesse não é somente financeiro, buscam crescer e tomar conta dos mercados onde atuam. Sua luta sempre será para dominar. Assim como nos demais casos, será difícil encontrar dois macroempreendedores iguais, mas todos estarão buscando por oportunidade para criar, para mudar e para fazer um mundo diferente.

O instrumento de pesquisa tem por objetivo prover respostas para as questões e objetivos que são a razão deste trabalho. O questionário foi respondido de forma parcial por cada um dos pesquisados, dependendo de sua situação laboral atual, conforme mostrado na Figura 1. Todos responderam o teste de potencial empreendedor – CEI.

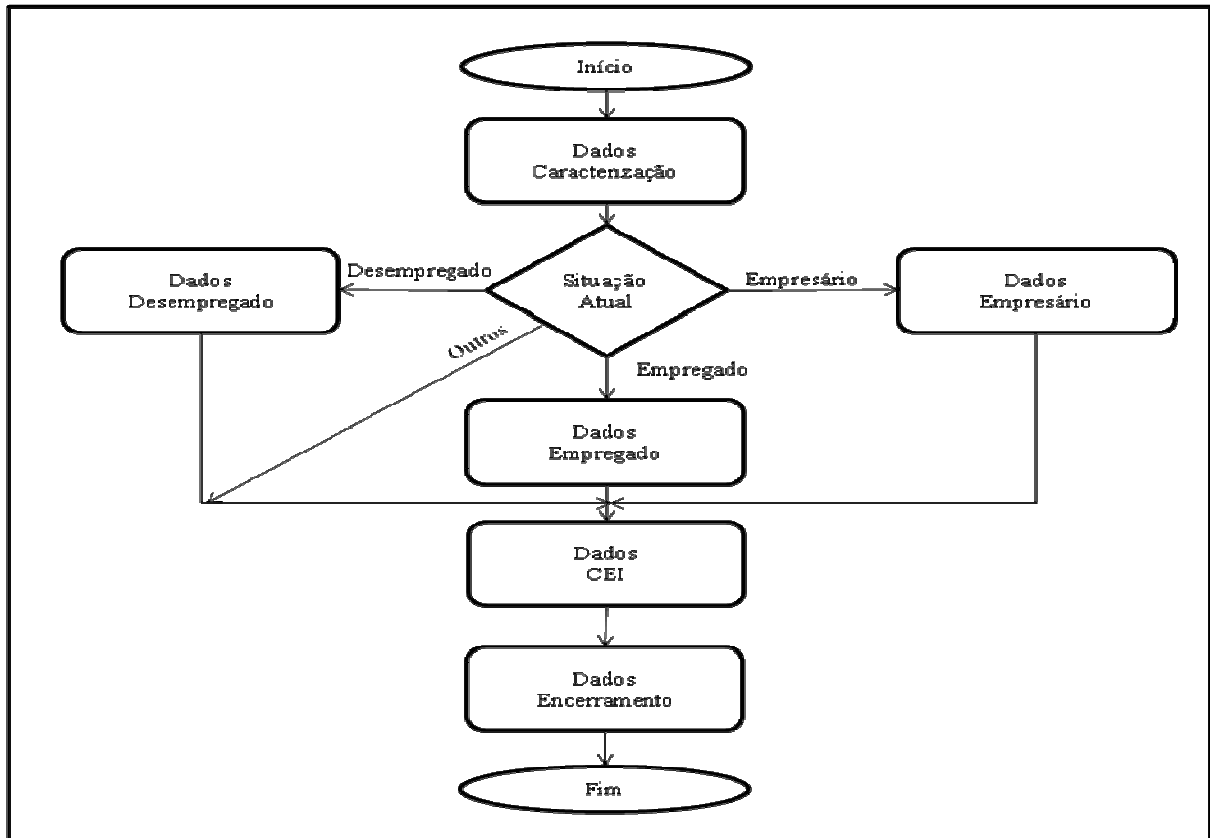


Figura 1: Lógica de funcionamento do questionário

O instrumento de pesquisa inicia com os dados referentes à caracterização dos respondentes, questões de 1 a 8, respondidas por todos. Em seguida, aparece uma questão relacionada à situação laboral do respondente e que o direciona ao grupo de perguntas correspondente a sua condição. Os empregados foram direcionados às questões de 3.1 a 3.3; os empresários foram direcionados às questões de 4.1 a 4.8; e os que estavam na condição de desempregados foram direcionados as questões 5.1 e 5.2. Na sequência, todos os respondentes, incluindo os caracterizados na situação laboral como ‘outros’, responderam o grupo de questões referentes ao CEI, de 2.1 a 2.33, e as questões encerramento desta pesquisa, 6.1 e 6.2. O questionário pode ser visualizado no site: <http://spreadsheets.google.com/viewform?Formkey=dFZudHo1dW5ibVZyOXpfVmNLZkM4ZIE6MA>.

O Quadro 7 apresenta as disciplinas caracterizadas como de empreendedorismo nos cursos pesquisados neste trabalho. Observa-se que as ementas são bastante diferentes, já que tratam de cursos diferentes. O ponto analisado para levantar a aplicação prática da disciplina em atividades empreendedoras dos egressos foi o plano de negócios, que de forma explícita ou implícita, aparece em todas as ementas.

CURSO	DISCIPLINA	EMENTA
Administração – Gestão Empresarial	ADM.0156.00-7 - Empreendedorismo	Conceitos fundamentais de empreendedores. Empreendedores: os energizadores da pequena empresa. <i>Intrapreneurship</i> • o empreendedorismo nas grandes organizações. O espírito empreendedor e a economia . O espírito empreendedor e os executivos. A atividade empreendedora como opção de carreira. Construindo um empreendimento que funciona. Experiências de empreendedores. Autoavaliação do espírito empreendedor
Administração – Comércio Exterior	ADM.0142.00-6 – Formação de Novos Empreendimentos	Introdução ao Plano de Negócios. A escolha do novo empreendimento. Características básicas do novo empreendedor. Identificando oportunidades para empreendimentos. Abertura de novos empreendimentos. A administração estratégica de novos empreendimentos. Plano de Marketing. A equipe gerencial e instalações. Necessidades financeiras iniciais e fontes de financiamento. Forma de propriedade. Estratégias de preços e créditos. Promoção: venda pessoal. Propaganda e promoção de vendas. Canais de distribuição e Mercado Internacional. A análise Financeira. O planejamento estratégico de novos empreendimentos.
Ciências da Computação	SIS.0083.00-0 – Empreendedor em Informática	Organizacional de uma empresa. Identificação de oportunidades. Criação de empresas. Plano de Negócios na área de Informática.
Engenharia de Telecomunicações	ELT.0176.00-3 - Empreendedorismo na Engenharia	Ciclo de vida das organizações tecnológicas. Empreendedor e empreendimentos de tecnologia avançada. Análise de investimentos. Desenvolvimento de produtos, mercado e cliente. Estratégias competitivas em organizações com tecnologia. Benchmarking - características básicas. Planejamento de instalação empresarial. Técnicas de negociação. Aprendizagem organizacional. Todos os tópicos com ênfase em atividades tecnológicas.
Engenharia Florestal	EFL.0066.00-1 - Ecoempreendedorismo	Conceituações de Empreendedorismo e Ecoempreendedorismo: Empreendedorismo no Brasil: Mercados Verdes: Planos de Negócios. Aplicativos Computacionais.
Sistemas de Informação – Até 2007	SIS.0066.00-9 - Empreendedorismo em informática	Empreendedorismo. Identificação de oportunidades. Criação de empresas. Plano de Negócios na área de informática.
Sistemas de Informação – Após 2007	SIS.0034.00-0 Empreendedor em Informática	Desenvolvimento da capacidade empreendedora na área de informática. Estudo do perfil do empreendedor, nas técnicas de identificação e aproveitamento de oportunidades e na aquisição e gerenciamento dos recursos necessários ao negócio. Uso de metodologias que priorizam técnicas de criatividade e da aprendizagem proativa. Desenvolvimento do Plano de Negócios na área de Informática.
Turismo e Lazer	ADM.0214.00-7 Empreendedorismo e Plano de Negócios	O Plano de Negócios. A escolha do novo empreendimento em turismo e lazer. Identificando oportunidades para empreendimentos em turismo e lazer. Características básicas dos novos empreendimentos em turismo e lazer. O plano de marketing. O plano descrição da empresa. O plano operacional. O plano estratégico. O plano financeiro. O sumário executivo.

Quadro 7: Ementas das disciplinas de empreendedorismo e afins na FURB

Fonte: FURB (2010)

3.1 POPULAÇÃO E AMOSTRA

A população pesquisada é composta pelos egressos dos cursos de graduação em Engenharia Florestal, Engenharia de Telecomunicações, Administração, Sistemas de Informação, Ciências da Computação, Turismo e Lazer, que se graduaram nos anos de 2004, 2005, 2006, 2007 e 2008 (Tabela 2).

O questionário foi enviado para todos os egressos, caracterizando assim um censo. Optou-se por este período porque o plano de negócios passou a ser utilizado de forma efetiva no ano de 2004. Desconsiderou-se o ano de 2009 em várias análises porque havia transcorrido pouco tempo - desde a formatura - para que o egresso pudesse montar um negócio. Para efeito da pesquisa referente ao potencial empreendedor dos egressos da FURB, também foram considerados os alunos formados no ano de 2009.

Tabela 2: Alunos formados entre 2004 e 2008

CURSO	2004	2005	2006	2007	2008	TOTAL
Administração	182	168	161	136	205	852
Ciências da Computação	56	71	36	57	49	269
Engenharia Telecomunicações	5	18	23	33	36	115
Engenharia Florestal	17	24	21	25	23	110
Sistemas de Informação	0	23	36	30	19	108
Turismo e Lazer	93	82	73	33	22	303
Total por ano	353	386	350	314	354	1757

Fonte: www.furb.br

3.2 INSTRUMENTO DE COLETA E ANÁLISE DE DADOS

O instrumento de pesquisa passou por um pré-teste com alguns respondentes, que sugeriam pequenos acertos. Depois de ajustado, o questionário foi enviado através de um link, cujas respostas são enviadas automaticamente para uma base de dados que permite análises estatísticas. No Quadro 8, apresenta-se o constructo de associação entre os problemas de pesquisa, as questões pesquisa, os objetivos e as perguntas do questionário aplicado, além dos principais autores que dão suporte à referida demanda.

PROBLEMAS DE PESQUISA	AUTORES:	PER.
- A falta de conhecimento que a universidade tem sobre o <i>day-after</i> , ou seja como os empreendedores nela formados estão atuando, e principalmente empreendendo nas organizações que escolheram para desempenhar suas funções	Katz, Hoeltgebaum, Silveira, Dreher, Dalfovo, Filion, Dolabela.	8, 3.2.

Continua

Continua

PROBLEMAS DE PESQUISA	AUTORES:	PER.
- Qual o impacto que teve a disciplina de empreendedorismo nestes mesmos egressos que vieram a constituir um negócio, atuando como empreendedor	Dalfovo, Schumpeter, Drucker.	8, 3.2, 3.3, 4.1 – 4.8
QUESTÕES DE PESQUISA		
- Que impacto tem na vida profissional de egresso dos cursos de graduação da FURB, na disciplina de empreendedorismo?	Dalfovo, Dolabela.	8.
- Qual tem sido o potencial empreendedor deste mesmo egresso?	McClelland, Carland.	2.1 - 2.33.
- Quais as maiores dificuldades após o egresso dos cursos de graduação da FURB, na disciplina de empreendedorismo?	Hoeltgebaum, Silveira, Dreher, Gartner.	
OBJETIVOS		
- Geral - estudo do egresso dos alunos dos cursos de graduação da FURB que envolvem conteúdo programático relacionado ao empreendedorismo, entre 2004 e 2008.	Filion, Dolabela, Dalfovo, Hoeltgebaum, Silveira, Dreher, Tomio, Katz.	2.1 – 2.33.
OBJETIVOS ESPECÍFICOS		
- caracterizar os alunos egressos de 2004/8, acadêmico, pessoal e profissional	Hoeltgebaum, Silveira, Dreher.	1 – 8, 3.1.
- identificar se as habilidades adquiridas nos cursos da FURB que tiveram a disciplina empreendedorismo tiveram influência na atuação profissional	Dalfovo, Hoeltgebaum, Silveira, Dreher, Tomio, Katz.	4.6, 4.7, 4.8, 3.2, 3.3.
- analisar a adoção deste conhecimento na geração de novos empreendimentos	Dalfovo, Stevenson,	8, 3.2, 3.3, 4.1 – 4.8.
- apresentar um modelo de avaliação de perfil para ser aplicado nos alunos durante a graduação, buscando identificar desde cedo as pessoas com características de empreendedor	Carland, McClelland,	2.1 – 2.33.

Quadro 8: Associação entre objetivos de pesquisa, autores e instrumento de coleta de dados.

Fonte: Dados da pesquisa

3.3 PROCEDIMENTOS E ANÁLISE DE DADOS

Os dados da pesquisa foram coletados através de questionário enviado para a população determinada, durante os meses de fevereiro e março de 2010. A tabulação destes dados ocorreu na própria ferramenta utilizada para o questionário, o *Google docs*, e depois foi convertida para uma planilha *Excel*, na qual foram feitas as análises, e gerados os respectivos gráficos. Optou-se por trabalhar com variáveis categóricas (qualitativas) e numéricas (quantitativas). As informações quantitativas foram representadas através de gráficos, enquanto que para as qualitativas, foi utilizada a técnica de agrupamento das respostas por similaridade.

3.4 LIMITAÇÕES DA PESQUISA

Em geral, o egresso não parte para a abertura de um negócio assim que se forma na graduação. É normal trabalhar como empregado por um período para, depois de conhecer melhor o negócio e o mercado, iniciar um negócio próprio. Isto pode ser uma limitação para a pesquisa, já que foi analisado um período de cinco anos, no qual os tempos de atuação no mercado após a formatura são curtos e diferentes. Outra limitação pode estar no fato da disciplina de empreendedorismo ser tratada de forma diferente nos cursos em que é ministrada. Além disso, durante o período definido para a análise, 2004 a 2008, o mundo passou por uma crise financeira sem precedentes, o que, de alguma forma, pode ter afetado positivamente ou negativamente o índice de abertura de novos negócios.

4 RESULTADO DA PESQUISA

O questionário desta pesquisa foi enviado a todos os egressos da FURB, desde 2004, formados em cursos cuja matriz curricular contém disciplinas que envolvem empreendedorismo, no caso, em Administração, Engenharia de Telecomunicações, Engenharia Florestal, Turismo e Laser, Ciências da Computação e Sistemas de Informação, totalizando 2.119 pessoas. Para efeitos da caracterização do egresso, foram considerados os respondentes formados entre 2004 e 2008, demonstrados no Gráfico 1 como análise 1. Para a aplicação do teste do potencial empreendedor (CEI), foram incluídos também os formandos de 2009, apresentados no Gráfico 1 como análise 2.

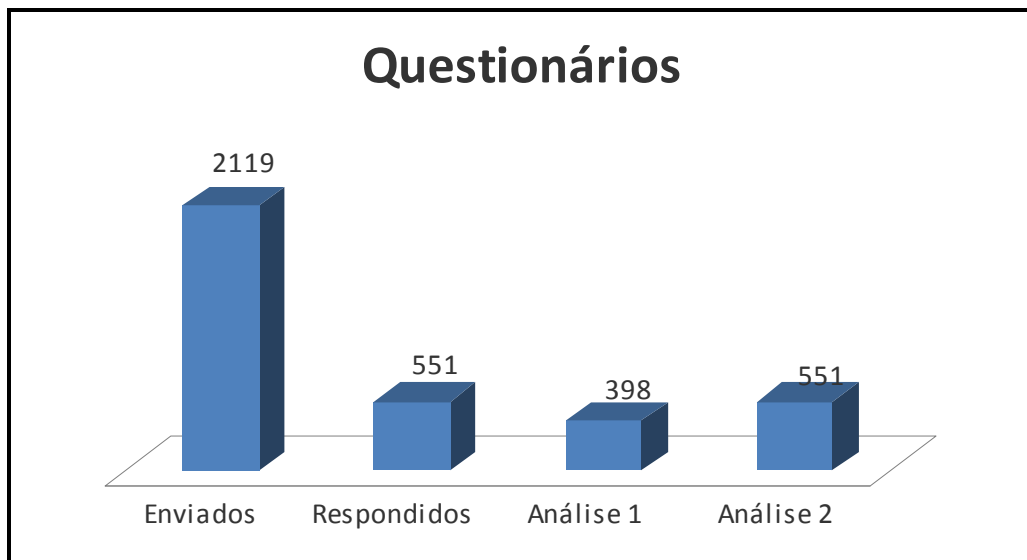


Gráfico 1: Resumo da pesquisa

Fonte: Dados da Pesquisa

De acordo com Barbetta (1994), é necessário uma quantidade mínima de respostas para que o resultado tenha validade científica, que pode ser obtida através da fórmula:

$$A = (N * N0) / (N + N0)$$

Onde:

A = Amostra

N = Universo pesquisado

N0 = Aproximação obtida de $(1/E^2) = 400$, para um nível de confiança de 95%

A aplicação desta fórmula apontou a necessidade de uma amostra mínima de 337 respondentes, que foi plenamente atingida, uma vez que 551 egressos responderam ao instrumento de pesquisa.

4.1 CARACTERIZAÇÃO DOS EGRESSOS

Para a caracterização dos egressos dos cursos de graduação da FURB, que cursaram a disciplina empreendedorismo, foram qualificados 398 respondentes.

Pode-se apontar dois grandes objetivos para a disciplina de empreendedorismo: despertar o interesse dos alunos pelo empreendedorismo e fornecer subsídios para que estes venham a empreender com sucesso, atuando como empresários ou como intraempreendedores nas organizações em que trabalham.

Este trabalho procura entender a situação atual do egresso compreendido no universo desta pesquisa, principalmente no que diz respeito ao impacto que a disciplina de empreendedorismo possa ter tido ou ainda ter sobre sua trajetória profissional.

No Gráfico 2, apresenta-se a situação profissional destes egressos. Dentre os 398 respondentes qualificados, 96% exercem alguma atividade profissional neste momento, portanto, menos de 4% reportaram estarem desempregados. A média nacional de desemprego, segundo o IBGE (2010), está na faixa de 8%. Dentre os egressos da FURB este indicador situa-se na metade. A possibilidade de atuar como empreendedor, que é um dos objetivos da disciplina de empreendedorismo, foi citada por 23,12%, o que apresenta uma relação de quase um empreendedor para cada quatro formados. Este percentual é praticamente o dobro da média nacional, que se situa em torno de 12% (GEM 2008).



Gráfico 2: Situação profissional atual do egresso

Fonte: Dados da pesquisa.

Através da análise do Gráfico 3, nota-se que a maioria dos respondentes é do gênero masculino, que totalizou 63%. O gênero feminino representa 37% dos egressos que responderam a pesquisa. Esta diferença aumenta um pouco quando se analisa a quantidade de egressos que viraram empreendedores: os homens somam 70% dos empreendimentos e as mulheres 30%, conforme apresentado no Gráfico 4. Uma das possíveis razões para esta diferença está no fato de que os cursos de Ciências da Computação e Sistemas de Informação são constituídos, em grande parte, por alunos do sexo masculino. Isso se comprova pelo perfil do egresso pesquisado, no qual o gênero se situou em torno de 59% masculino e 41% feminino. Segundo o GEM (2008), no Brasil, estas participações se tem situado ao redor de 53% para os homens e 47% para as mulheres.

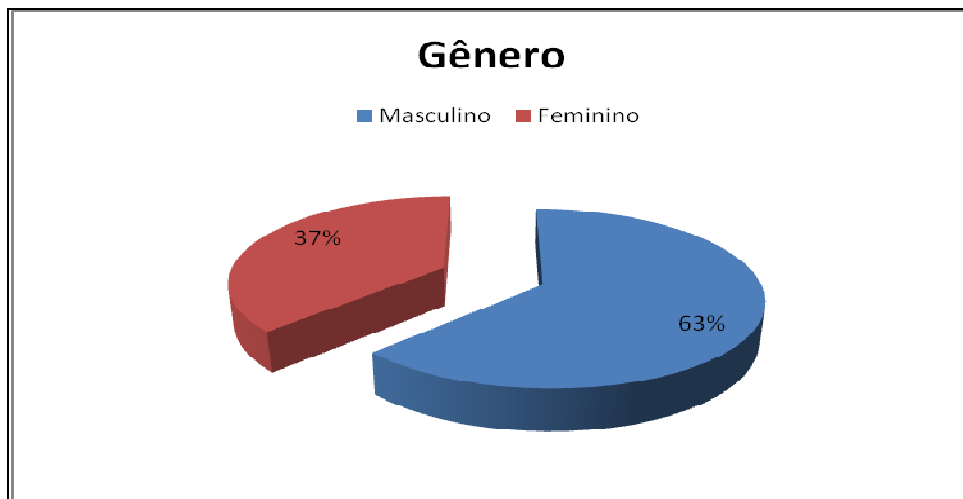


Gráfico 3: O egresso por gênero

Fonte: Dados da pesquisa

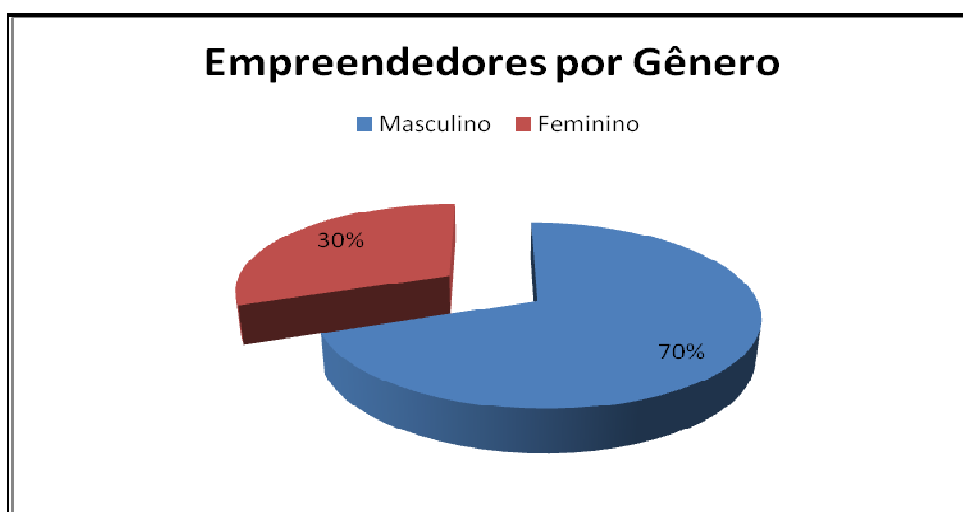


Gráfico 4: O empreendedor por gênero

Fonte: Dados da pesquisa

Ao analisar os detalhes da formação de empreendedores por curso, conforme apresentado no Gráfico 5, percebe-se que, proporcionalmente, o curso de Engenharia Florestal foi o que mais formou empreendedores, numa relação de 40%, seguido por Engenharia de Telecomunicações com 30,00%, Administração com 25,41%, Turismo e Lazer com 18,75%, Ciências da Computação com 18,42%, e Sistemas de Informação com 14,86%. Independentemente do percentual de cada curso, todos se situaram num patamar superior à média nacional de 12%, apresentada pelo GEM (2008).

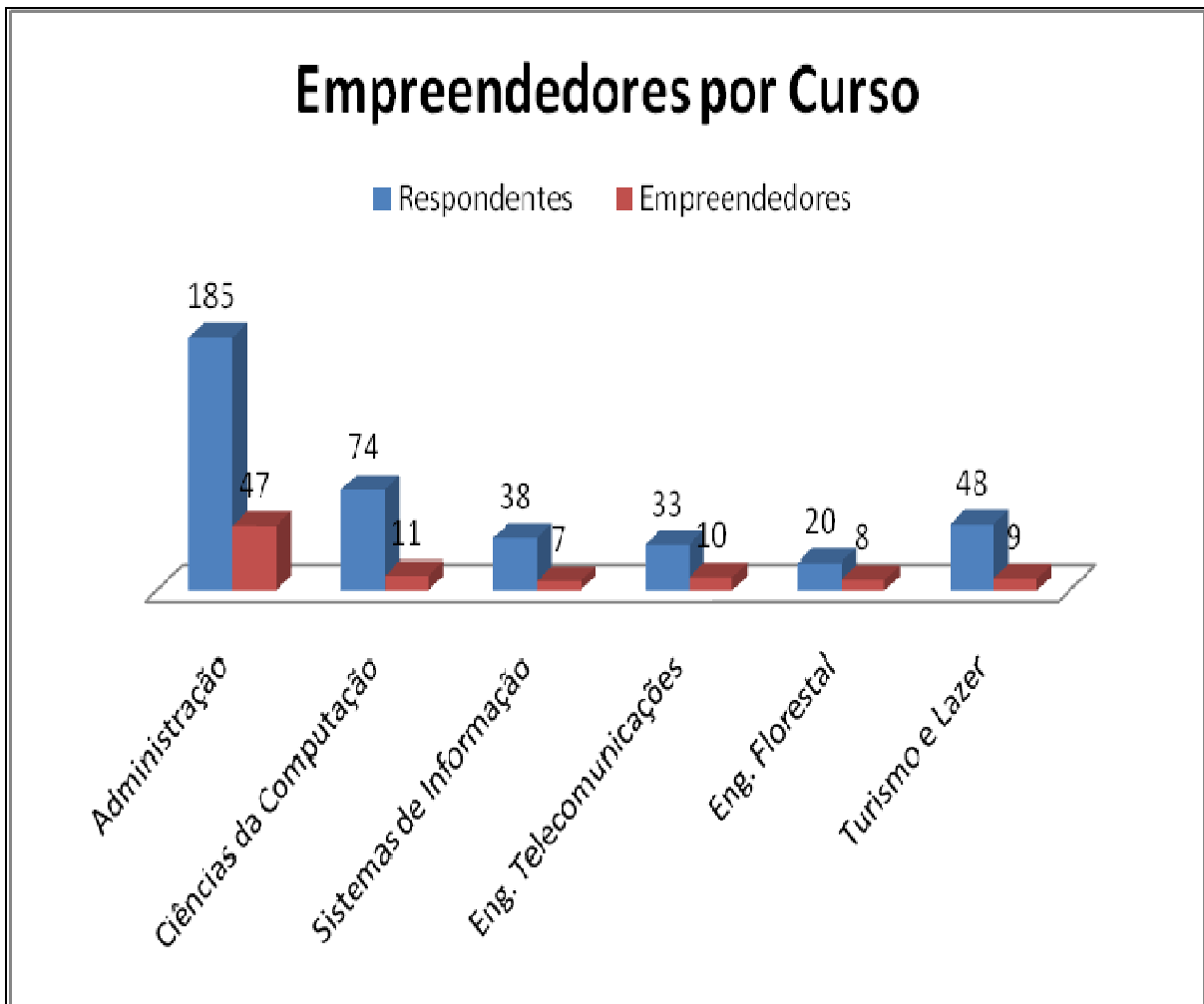


Gráfico 5: Empreendedores por curso

Fonte: Dados da pesquisa.

A disciplina empreendedorismo foca boa parte de suas atividades na confecção de um plano de negócios, visando reduzir os riscos e facilitar o processo de tomada de decisão no momento da criação de um novo empreendimento. Observa-se, no Gráfico 6, que 65% dos empreendedores detectados pela pesquisa participaram do processo de montagem da empresa ou do negócio no qual têm atuado.

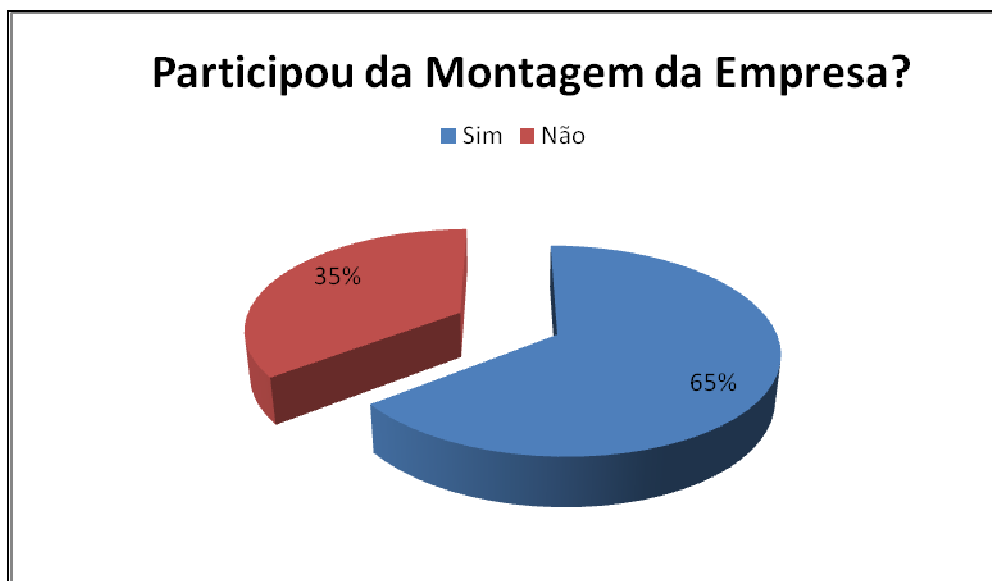


Gráfico 6: Participação na montagem do empreendimento

Fonte: Dados da pesquisa.

Conforme demonstra o Gráfico 7, Dentre os 65% que participaram da montagem do negócio, 47% fizeram uso do plano de negócios, ministrado na disciplina de empreendedorismo e que se constitui na principal ferramenta para aqueles que desejam empreender. Na avaliação da ferramenta de plano de negócios, os respondentes foram unânimes em afirmar que esta é vital, muito importante e importante.

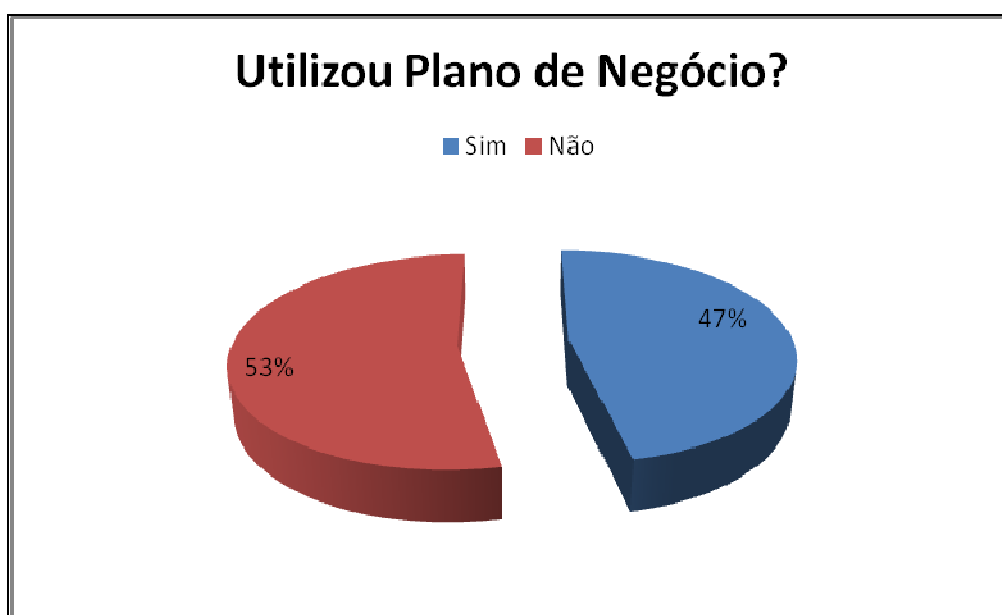


Gráfico 7: Utilização do plano de negócios

Fonte: Dados da pesquisa.

Na questão “a disciplina de empreendedorismo é adequada?”, obteve-se os percentuais apresentados no Gráfico 8. Ao somar-se as opções totalmente adequada, muito adequada e adequada, constata-se que mais de 79% dos egressos pesquisados aprovam os conteúdos da referida disciplina. Entretanto, ao observar-se as respostas dos egressos que se tornaram empreendedores, apresentadas no Gráfico 9, o índice de aprovação cai para a casa de 74%. Uma das razões para explicar esta queda pode ser o fato de que os empreendedores fizeram maior uso prático do aprendido, por consequência, podem ter enfrentado mais dificuldades, principalmente na montagem de seus empreendimentos.

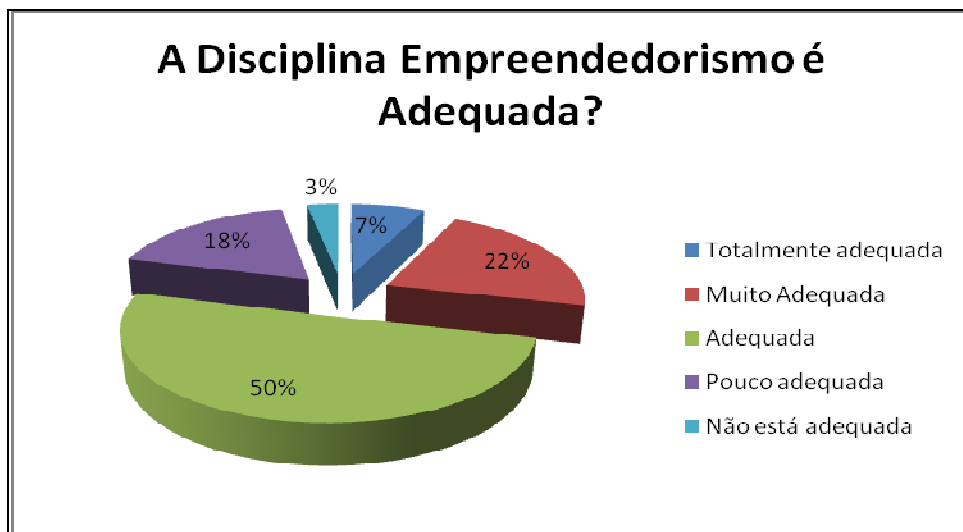


Gráfico 8: Status da disciplina empreendedorismo geral

Fonte: Dados da pesquisa.

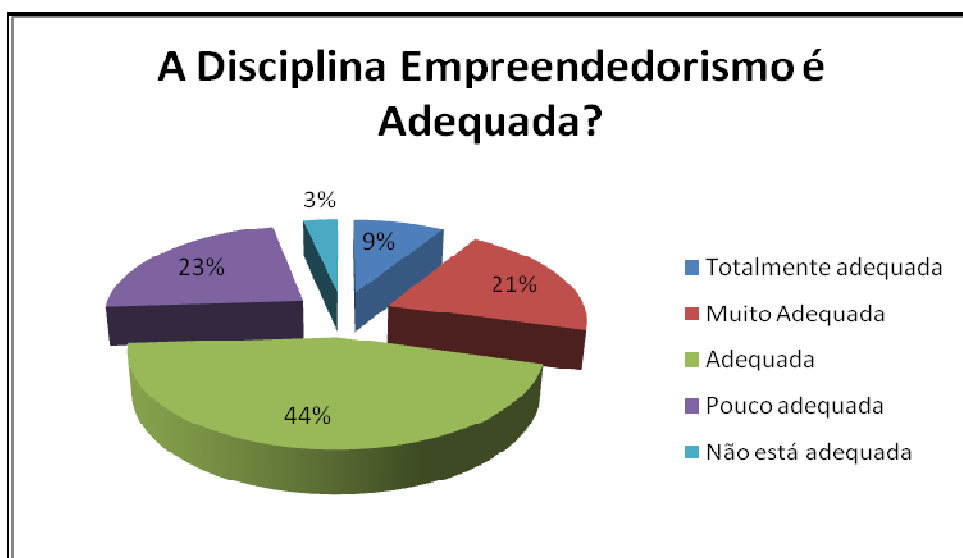


Gráfico 9: Status da disciplina empreendedorismo empreendedores

Fonte: Dados da pesquisa.

No Gráfico 10, observa-se que 35% dos egressos empreendedores têm 50% ou mais do capital social dos empreendimentos em que atuam. 36% se situam entre 25% e 50% do capital social da empresa, e 29% tem uma participação menor do que 25%. Pode-se afirmar, com base nestes dados, que a maioria dos egressos pesquisados possui uma participação considerável nas organizações que montaram ou a que se associaram.

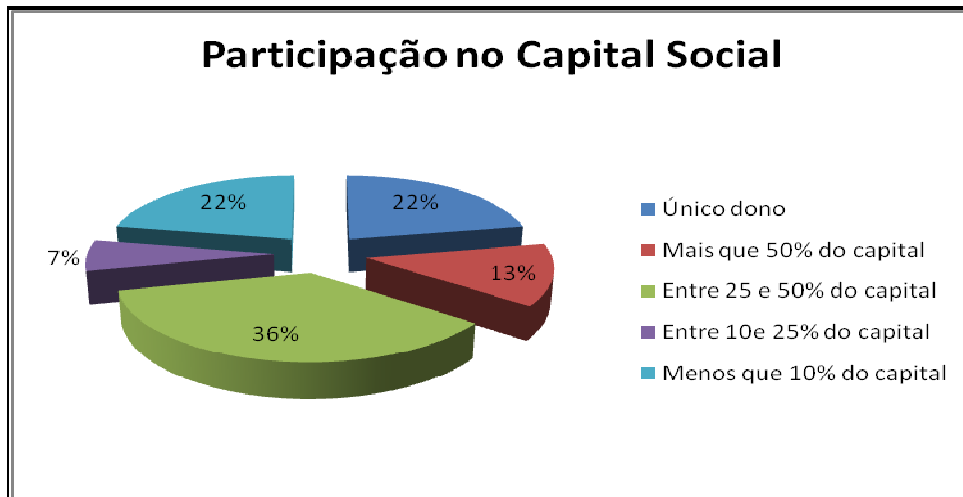


Gráfico 10: Participação no capital das empresas

Fonte: Dados da pesquisa.

Outro ponto importante a ser observado, nestes egressos empreendedores, é como as decisões são tomadas em seus respectivos negócios. Conforme apresentado no Gráfico 11, 44% têm autonomia para tomar decisões, 52% compartilham as decisões e apenas 4% não podem decidir ou tem poder limitado de decisão.

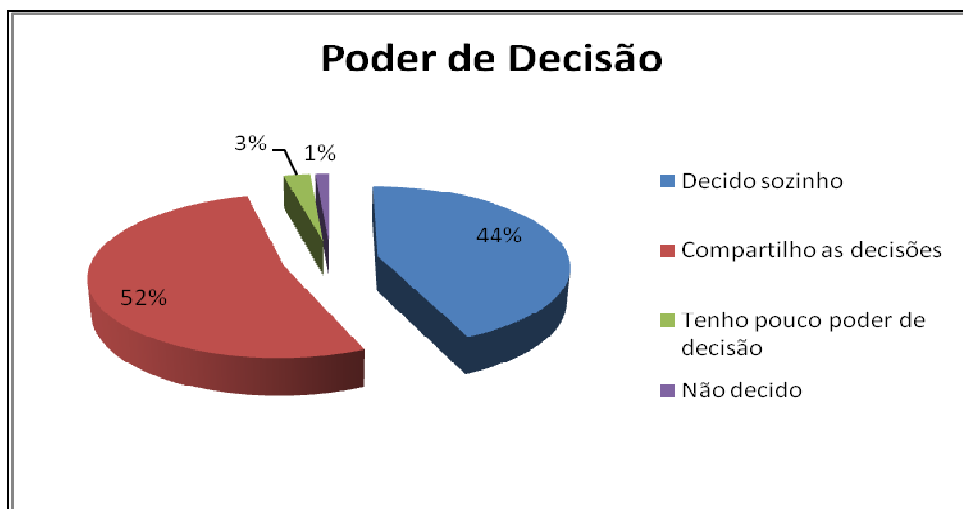


Gráfico 11: Poder de decisão

Fonte: Dados da pesquisa.

De acordo com o GEM (2008), existem dois tipos de empreendedorismo: empreendedorismo por necessidade, comuns em países subdesenvolvidos, são uma alternativa à falta de empregos e montados sem qualquer critério; empreendedorismo por oportunidade, no qual o negócio é estruturado para dar vazão a uma oportunidade percebida ou criada. Isto faz com que o empreendedorismo por oportunidade seja muito mais valorizado e indicado para uma nação.

No caso do egresso da FURB, apenas 2% afirmam que seus empreendimentos foram criados por necessidade. 38% informam ter aproveitado uma oportunidade, 8% terem sido convidados a se associarem a algum amigo, 22% apresentam motivos diversos, e 30% declaram atuar em empreendimentos da família. De acordo com o GEM (2008), no Brasil, existem dois empreendedores por oportunidade para cada empreendedor por necessidade. No caso do egresso da FURB, esta relação é ainda mais favorável, pois apenas 2% informam ter empreendido por necessidade.

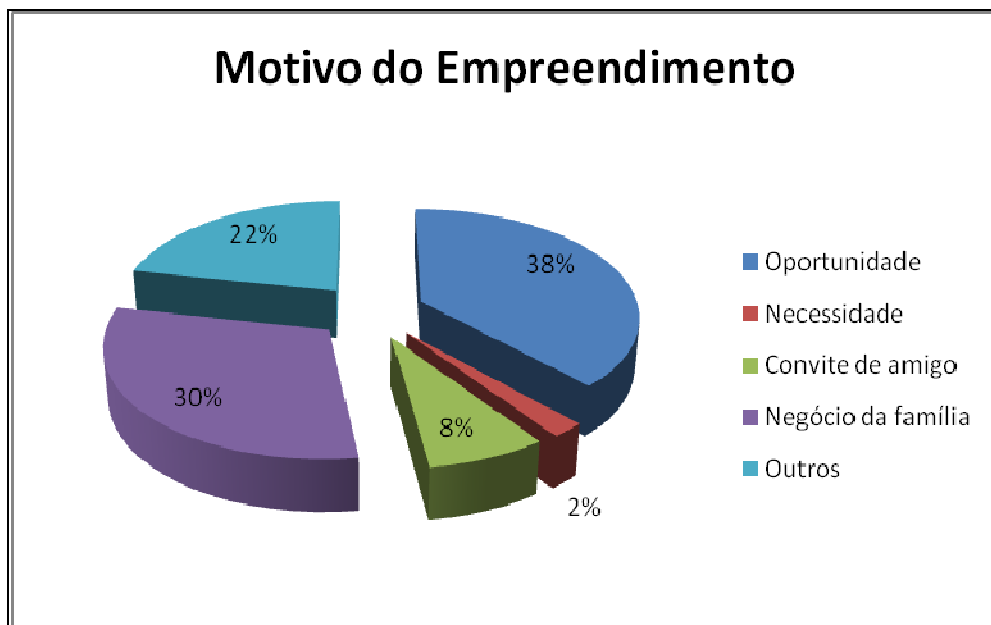


Gráfico 12: Motivo de empreendimento

Fonte: Dados da pesquisa.

Conforme a classificação do SEBRAE, 94% dos empreendimentos criados pelos egressos da FURB ou a que estes se associaram são considerados pequenas empresas por terem menos que de 50 funcionários. Apenas 6% destes empreendimentos têm mais que 50 funcionários. Esta relação é apresentada no Gráfico 13. Certamente, um dos itens que contribui sobremaneira para esta quantidade de pequenas empresas é a idade das mesmas, visível no Gráfico 14, no qual 50% têm menos de três anos de fundação.

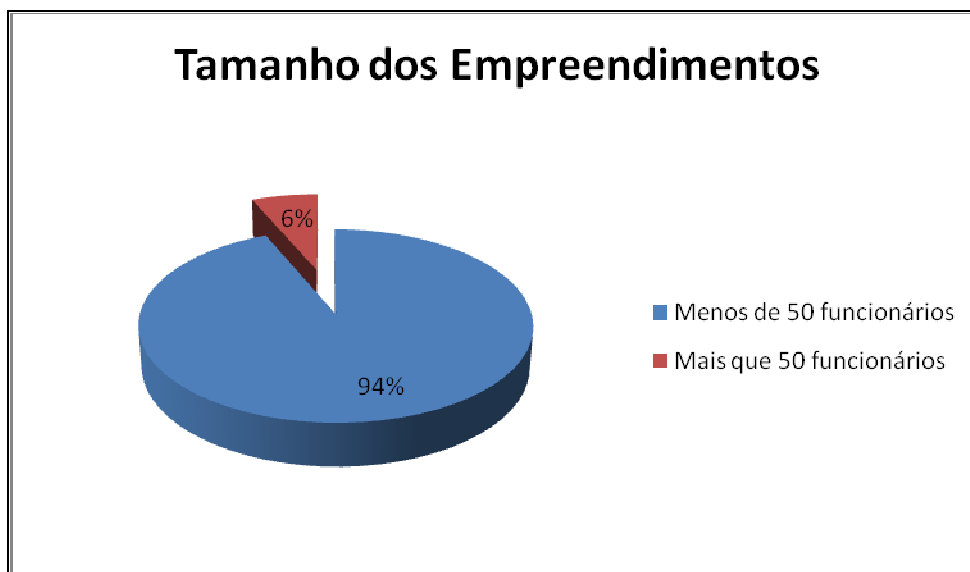


Gráfico 13: Tamanho dos empreendimentos

Fonte: Dados da pesquisa.

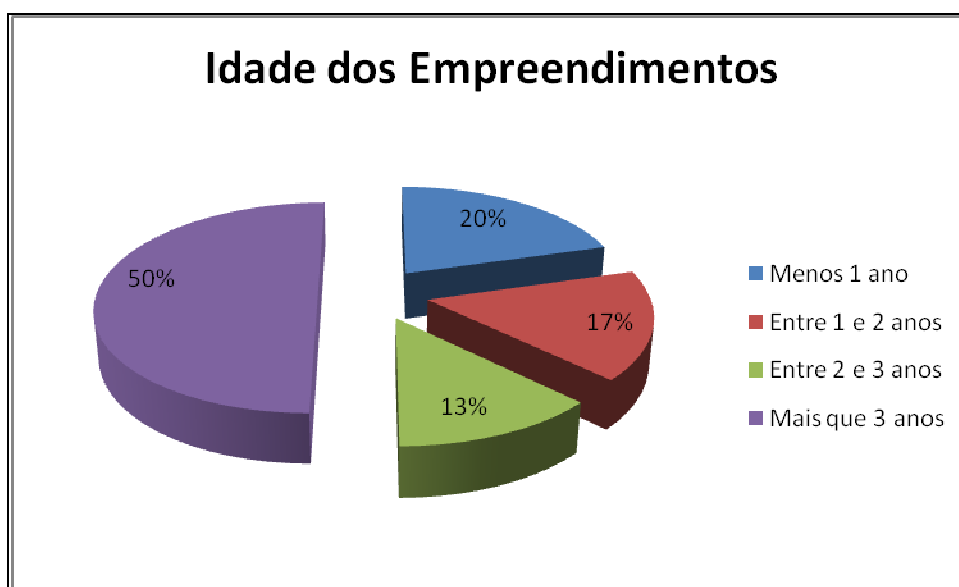


Gráfico 14: Idade dos empreendimentos

Fonte: Dados da pesquisa.

Ao se analisar a quantidade de egressos que viraram empreendedores, percebe-se que o número cresce gradativamente do ano mais antigo para o mais atual, o que parece ser normal, já que muitos optam por adquirir experiência em um emprego formal para depois iniciar o próprio negócio. O Gráfico 15 apresenta este comportamento, todavia, existe uma exceção: o ano de 2008, que deveria ter menor percentual por ser o mais recente da análise, expõe um dos maiores percentuais, praticamente igual ao de 2004.

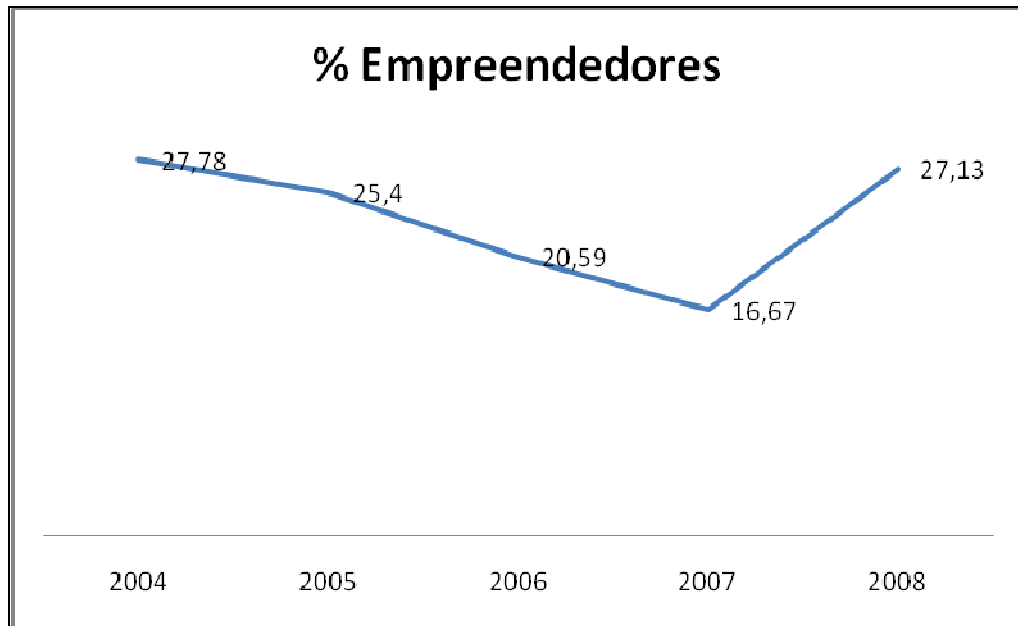


Gráfico 15: Empreendedores por ano

Fonte: Dados da pesquisa.

Conforme já mostrado anteriormente, no período pesquisado, 73% dos egressos da FURB têm como ocupação profissional um emprego formal, distribuído entre pequenas, médias e grandes empresas, segundo critério do SEBRAE. Conforme apresentado no Gráfico 16, a maioria, 46%, trabalha para grandes empresas, 23% trabalham para médias e 31% atuam em pequenas empresas. Isso corrobora com a afirmação de alguns autores de que as IES formam para as grandes organizações.

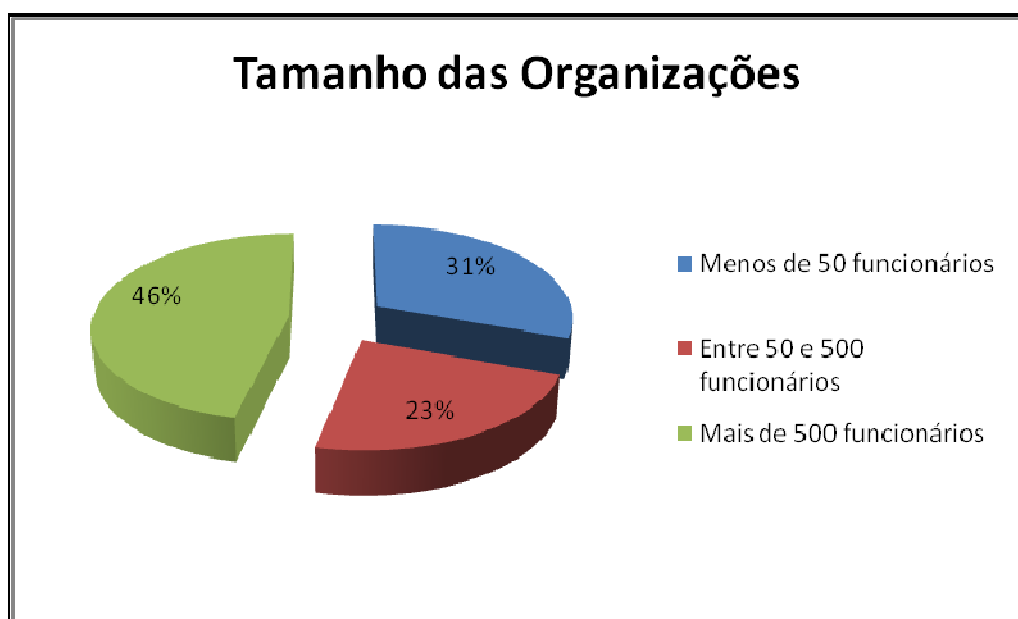


Gráfico 16: Organizações onde trabalham

Fonte: Dados da pesquisa.

Também perguntou-se aos egressos formalmente empregados sobre as possibilidades de empreender na empresa onde trabalham. Conforme o Gráfico 17, há muitas oportunidades para empreender nessas organizações: 46,13% informam poder empreender em mais de 30% das atividades diárias, 33,45% em até 30% das atividades diárias, e apenas 20,42% afirmam poder empreender em menos de 10% das atividades diárias.

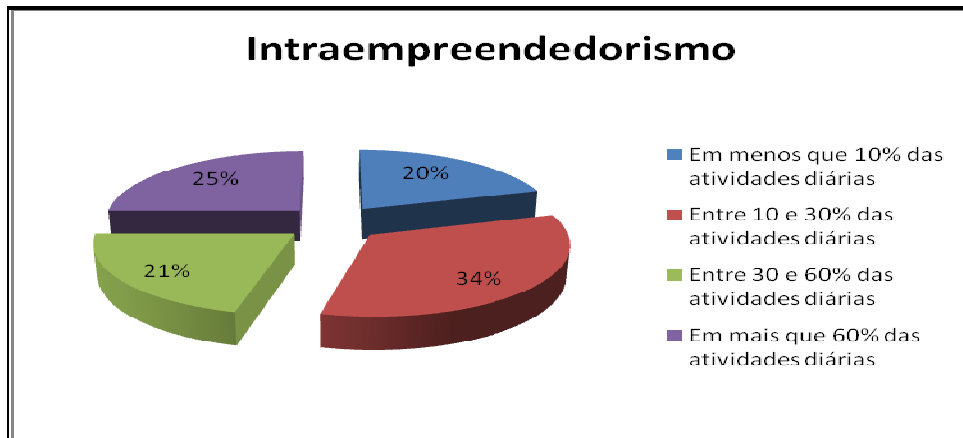


Gráfico 17: Possibilidade de intraempreendedorismo

Fonte: Dados da pesquisa.

Para finalizar a caracterização do egresso empregado, questionou-se sobre o impacto que tem ou teve a disciplina de empreendedorismo em suas atividades diárias, principalmente na hora de empreender. Conforme no Gráfico 18, para 41,55% dos egressos este impacto tem sido médio. Todavia, somadas as opções alto e muito alto, obtém-se apenas 19,72%, contra 38,73% advindos da soma de pouco e nenhum impacto. Isso demonstra um maior direcionamento da disciplina para as atividades de criação de novos negócios do que para o intraempreendedorismo.

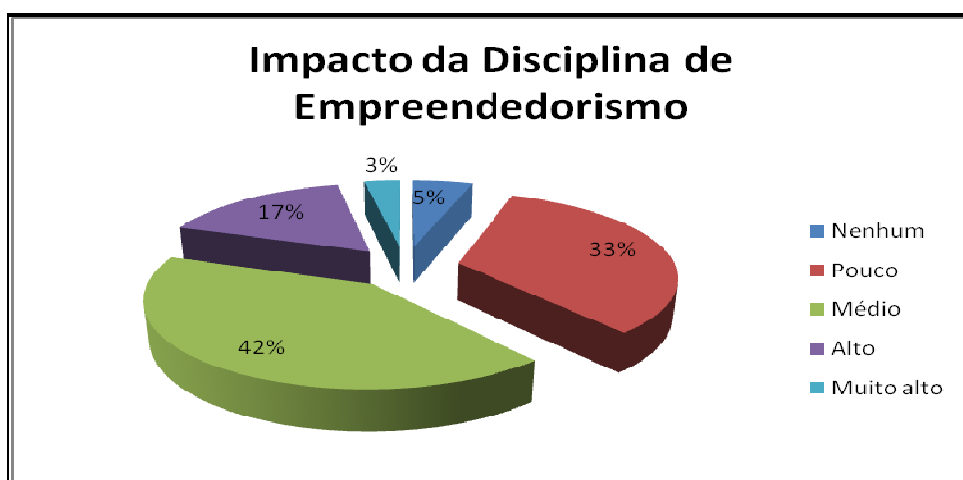


Gráfico 18: Impacto da disciplina de empreendedorismo no dia a dia.

Fonte: Dados da pesquisa.

Com relação aos desempregados, a pesquisa mostra que são em número muito baixo, em torno de 4%. 76,92% destes alegam estar a procura de um novo emprego, os demais afirmam estar buscando montar um negócio. 69,23% estão desempregados há menos de 6 meses.

4.2 POTENCIAL EMPREENDEDOR DOS EGRESSOS

Para esta análise utilizou-se as repostas de todos os 551 respondentes. De acordo com Carland; Carland e Hoy (1992), é possível determinar o potencial empreendedor de uma pessoa, que pode variar, numa escala de 0 a 33, onde zero seria não-empreendedor e 33 seria o máximo do macroempreendedor.

De acordo com o Gráfico 19, 12,34% dos egressos da FURB apresentam potencial microempreendedor, 79,67% apresentam potencial empreendedor, e 7,99% apresentam potencial macroempreendedor. A média do potencial empreendedor para a população total (551 respondentes) foi 20,03, que pode ser comparada a obtida na pesquisa efetuada por Gimenez e Junior (2004), que apurou um potencial empreendedor para alunos de graduação na ordem de 20,40, portanto, bastante próximo.

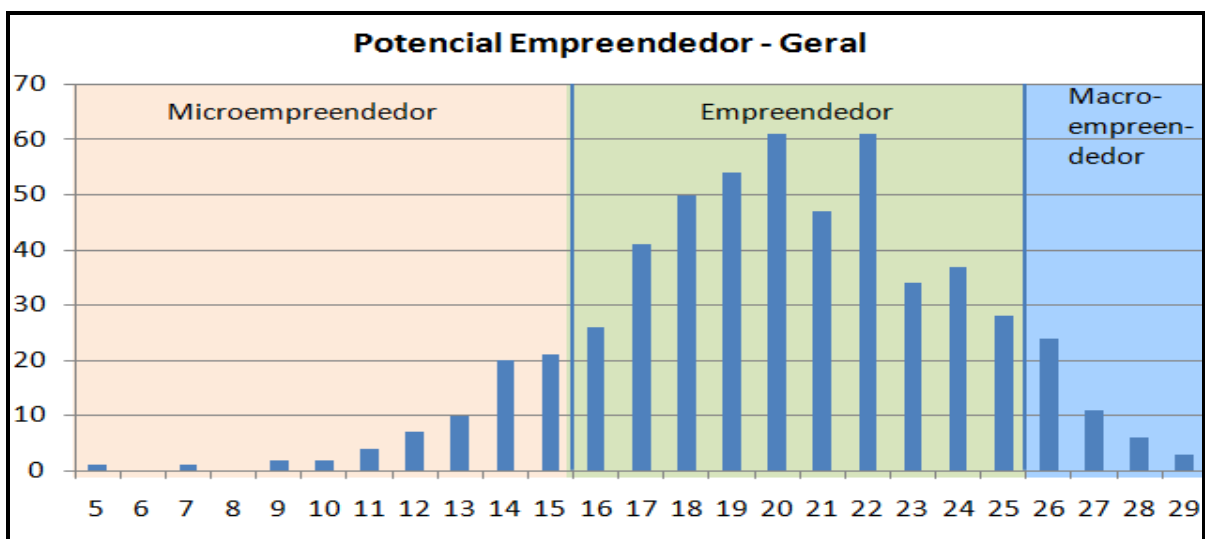


Gráfico 19: Potencial empreendedor do egresso da FURB

Fonte: Dados da pesquisa.

A análise do potencial empreendedor foi feita também para os egressos que viraram empreendedores, conforme apresentado no Gráfico 20. Estes atingiram a média de 20,57, também muito próxima ao índice de 21,09, obtido por Gimenez e Junior (2004) na pesquisa com proprietários-gerentes de empresas incubadas. O aumento da média dos empreendedores

em relação à média geral foi altamente impactado pela média de macroempreendedores, que passou de 7,99% para 12,00%, ficando o potencial empreendedor com 76,8%, e o potencial microempreendedor com apenas 8,80%.

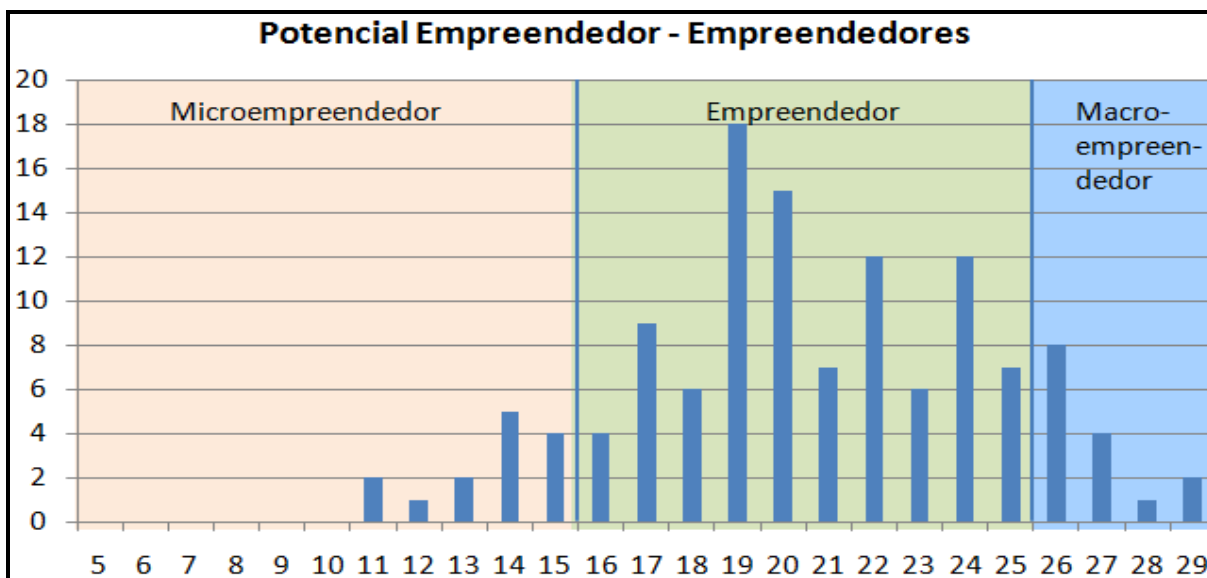


Gráfico 20: Potencial empreendedor de empresário egresso da FURB

Fonte: Dados da pesquisa.

Ao analisar-se os demais egressos, ou seja, aqueles que não se tornaram empreendedores, percebe-se uma diminuição nos índices de potencial empreendedor, com uma média de 19,87, ficando 12,7% com potencial microempreendedor, 80,5% com potencial empreendedor e apenas 6,8% com potencial macroempreendedor, conforme apresentado no Gráfico 21.

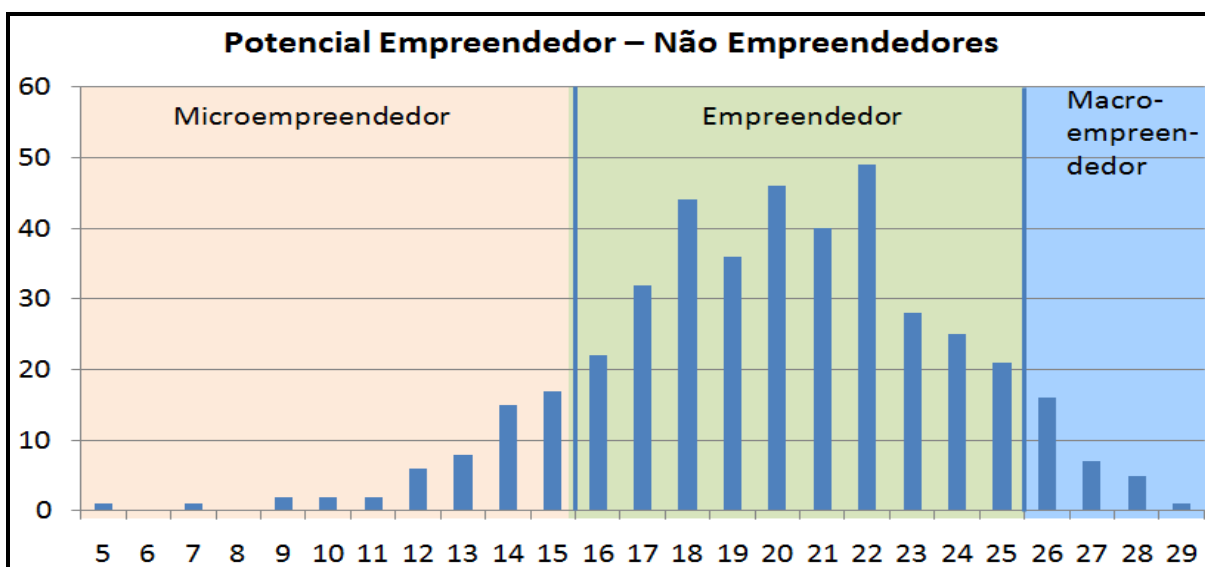


Gráfico 21: Potencial empreendedor do empresário egresso da FURB

Fonte: Dados da pesquisa.

No detalhamento do potencial empreendedor por curso, Tabela 3, percebe-se que os cursos que mais geram empreendedores são: Engenharia Florestal com 40,00%; Engenharia de Telecomunicações com 30,30%; Administração com 25,41%; Turismo e Lazer com 18,75%; Sistemas de Informação com 18,42%; Ciências da Computação com 14,86%. Faz-se necessário observar que a variação de um curso para outro pode influenciar no resultado.

Tabela 3: Potencial empreendedor por curso

CURSO	RESP	EMPR.	% EMPR	MICR.	EMPR.	MACRO	MÉDIA
Administração	185	47	25,41	6	37	4	20,45
Ciências da Computação	74	11	14,86	1	7	3	20,91
Sistemas de Informação	38	7	18,42	1	6	0	18,43
Engenharia de Telecomunicações	33	10	30,30	2	8	0	19,60
Engenharia Florestal	20	8	40,00	0	7	7	22,50
Turismo e Lazer	48	9	18,75	1	0	2	21,22

Fonte: Dados da pesquisa.

Uma das propostas deste trabalho é apresentar o *Carland Entrepreneurship Index* (CEI), como um método para análise de potencial empreendedor, a ser executado antes do início da disciplina de empreendedorismo. No Gráfico 22, demonstra-se a justificativa para tal proposta. Percebe-se que o número de empreendedores aumenta na medida em que cresce a pontuação obtida no CEI: nas faixas microempreendedor e empreendedor, o potencial empreendedor ficou em torno de 20%, já na faixa dos macroempreendedores, que são os mais raros, observa-se que o índice dos que viraram empreendedores está num patamar bastante mais elevado, em torno de 35%. Aplicando o CEI no início da disciplina seria possível identificar este grupo de alunos e atribuir-lhe um tratamento diferenciado, que certamente refletiria na formação de novos grandes empresários, uma vez que a graduação é o período adequado para ajudar o empreendedor.

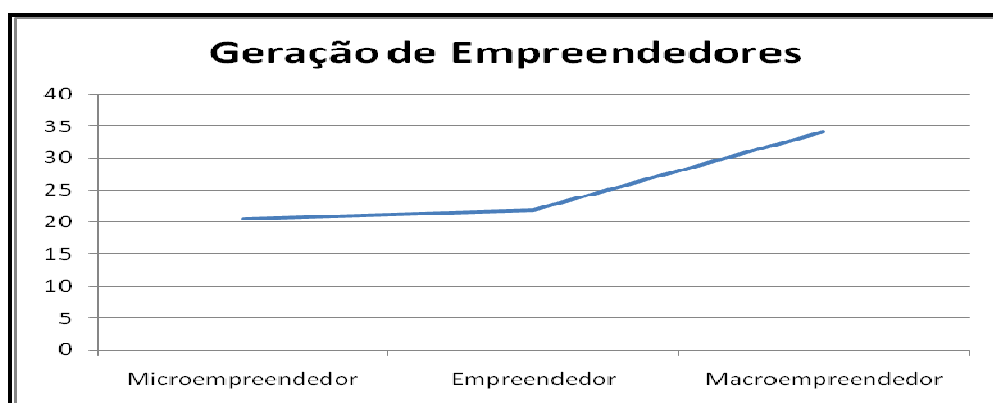


Gráfico 22: Geração de empreendedores.

Fonte: Dados da pesquisa.

4.3 DIFICULDADES E SUGESTÕES DOS EGRESSOS

Perguntou-se aos egressos quais as dificuldades percebidas e solicitou-se sugestões para melhoria do ensino da disciplina de empreendedorismo na FURB. Esta pergunta foi feita de forma aberta, permitindo uma resposta livre com tamanho ilimitado. As respostas foram agrupadas de acordo com a similaridade, conforme demonstrado no gráfico 23.

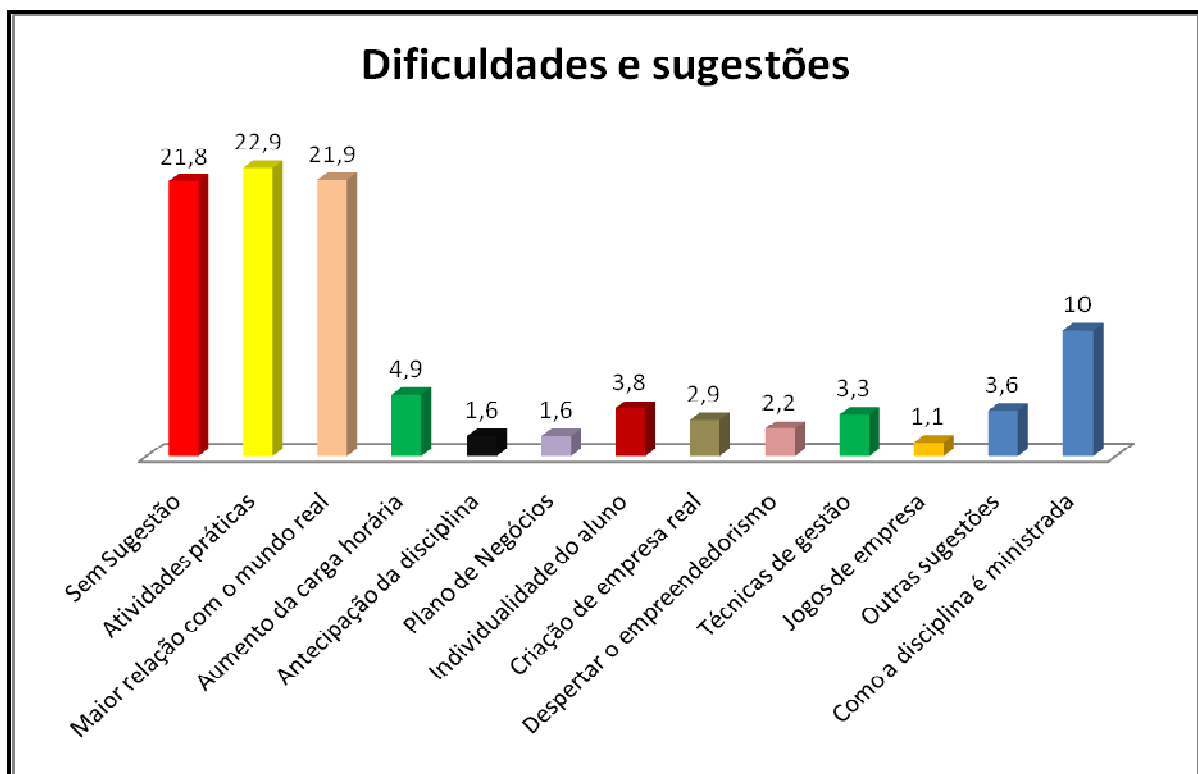


Gráfico 23: Dificuldades e sugestões

Para 21,8% dos respondentes, não existe a necessidade de qualquer modificação, já que elogiaram e não deram nenhuma sugestão. As sugestões de 22,9%, o maior grupo, relacionam-se ao aumento das atividades práticas e à redução das atividades teóricas. Muitos egressos manifestam ter dificuldades para assimilar o conteúdo somente através da teoria.

21,9% sugeriram uma maior relação com o mundo real. Pode-se citar como exemplo disto: visitas a empresas de sucesso; envolvimento com empreendedores, principalmente locais e de ex-alunos; relacionamento com órgãos como o SEBRAE e o EMPRETEC; estudos de caso de sucesso e de fracasso; organização de seminários de empreendedorismo; parceiras com o mundo empresarial que permitam a aplicação prática do que é visto em sala de aula; atividades relacionadas à incubadora, entre outras.

4,9% dos egressos sugerem que a carga horária da disciplina seja estendida para pelo menos dois semestres, o que permitiria maior tempo para interação entre os alunos. Alguns consideram o empreendedorismo uma das mais importantes disciplinas do curso.

1,6% dos respondentes acreditam que a disciplina de empreendedorismo deveria ser antecipada na grade que compõe o curso, servindo de embasamento para as demais disciplinas, inclusive o TCC.

1,6% comentam a aplicação do plano de negócios, até de forma elogiosa, mas existe certo consenso de que só o plano de negócios não é suficiente, eles gostariam de ir além na administração do negócio, depois da confecção do plano.

3,8% apresentam sugestões referentes a individualidade do aluno, no caso: entender o que realmente o aluno busca; se tem potencial empreendedor; cobrança para um maior envolvimento por parte dos participantes da disciplina; motivação; plano de êxito pessoal antes do plano de negócios; ideias de como empreender; visualização do sonho de cada um; entre outros.

2,9% sugerem que, durante a disciplina, sejam criadas empresas reais, inclusive empresa júnior. Acreditam que isto agregaria conhecimento extremamente útil, já que este é o caminho para os empreendedores no futuro.

2,2% sugerem que se busque formas de despertar o empreendedorismo nos alunos, pois entendem que normalmente a IES direciona os formandos para serem empregados.

Para 3,3% dos egressos, a disciplina deveria conter também algumas técnicas de gestão como, por exemplo: marketing, pesquisa de mercado, gestão de pessoas, tributação, captação de recursos financeiros, vendas etc.

1,1% sugerem a adoção de jogos de empresas, permitindo simulações e competições mais próximas da realidade.

Outras sugestões, em número sempre menor que 1%, referiam-se a itens como: incubadora; colher *feedback* com o egresso (como este trabalho está fazendo); ambiente virtual de ensino (já existe); estender a disciplina de empreendedorismo para os demais cursos da FURB; mudar o foco da disciplina para pequenas e médias empresas; e focar o intraempreendedorismo.

10% dos respondentes colocam sugestões ao modo de como a disciplina é ministrada, conferindo vários elogios, mas também sugerindo, entre outras coisas, melhor preparo dos professores; maior conhecimento; melhora da dinâmica aplicada em sala de aula;

diversificação dos setores de atuação; aprofundamento das pesquisas; interligação com outras disciplinas do curso; uso de ferramentas de mercado em sala de aula, montagem de um banco de dados para que o egresso possa consultar no futuro; adoção do empreendedorismo em várias disciplinas.

Ao analisar os resultados, contrastando-os com os objetivos específicos deste trabalho, percebe-se que o egresso foi devidamente caracterizado: 73% trabalham como empregados em organizações formais, 23% atuam como empresários e apenas 4% estão desempregados. Os resultados da pesquisa demonstram que o conteúdo aprendido durante a disciplina de empreendedorismo teve influência na vida profissional dos egressos, haja vista que 53% dos que montaram um empreendimento utilizaram o plano de negócios, que é a base da disciplina.

Pelo índice de empreendedorismo dos egressos da FURB ter sido quase o dobro da média nacional, acredita-se que o conhecimento adquirido tenha contribuído para a geração de novos empreendimentos.

O levantamento do potencial empreendedor do egresso – realizado através do *Carland Entrepreneurship Index* - mostrou que, quanto maior o potencial, maior a chance de se tornar empreendedor, uma vez que, dentre os egressos caracterizados como macroempreendedores (categoria mais elevada), 35% tornaram-se empreendedores, contra aproximadamente 20% nas demais categorias.

5 CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

O objetivo principal deste trabalho é conhecer o reflexo do conjunto de ensinamentos da disciplina de empreendedorismo na vida do egresso dos cursos de graduação em Administração, Engenharia de Telecomunicações, Engenharia Florestal, Sistemas de Informação, Ciências da Computação, e Turismo e Lazer da FURB. Este conhecimento foi utilizado para duas ações distintas: (a) mensurar o que aconteceu com este egresso na prática, para analisar se os investimentos da universidade no ensino do empreendedorismo têm produzido resultados satisfatórios; e (b) retroalimentar a universidade com sugestões para o fortalecimento dos pontos positivos e corrigir aqueles que, por ventura, não tenham atendido às necessidades mercadológicas na busca por uma formação cada vez mais sintonizada.

A pesquisa foi realizada de forma rápida em função do canal de comunicação que a FURB mantém com o egresso, através do departamento de ex-alunos, e as facilidades proporcionadas pela ferramenta *Google Docs* para envio do questionário e controle das respostas. Obteve-se um índice de respostas bem maior do que o mínimo definido na amostra, o que demonstra colaboração por parte do egresso. Impressionou positivamente o grande número de sugestões e a consciência dos egressos sobre a importância da disciplina de empreendedorismo. O fato de se ter detectado um índice de empreendedorismo duas vezes maior que a média brasileira, comprova o sucesso da empreitada empreendedorística da FURB.

O primeiro objetivo específico - caracterizar os alunos egressos, de 2004 a 2008, nas questões acadêmica, pessoal e profissional - foi amplamente atingido. 23% dos egressos responderam a pesquisa, permitindo uma caracterização detalhada da vida profissional. Os respondentes se posicionaram de maneira bastante colaborativa, manifestaram suas opiniões sobre a disciplina, apontaram dificuldades e deram sugestões de melhoria. Constatou-se que a maioria dos egressos buscou um emprego formal, numa proporção próxima de três em cada quatro formados. A média do egresso que atua como empreendedor se situa num patamar duas vezes maior que a média nacional, e o índice de desemprego na metade da média nacional. A grande maioria dos egressos se mostra favorável à disciplina empreendedorismo e à aplicação prática de suas teorias, sugerindo, inclusive, que a FURB aumente o escopo da mesma durante a graduação.

O segundo objetivo específico - identificar se as habilidades trabalhadas nas disciplinas de empreendedorismo dos cursos da FURB influenciaram a atuação profissional

dos egressos - foi possível destacar que a disciplina teve forte influência na atuação profissional dos respondentes que montaram algum tipo de empreendimento, já que 53% destes utilizaram a ferramenta plano de negócios, que é a base da disciplina empreendedorismo.

O terceiro objetivo específico - verificar se a adoção dos conhecimentos trabalhados na disciplina empreendedorismo por parte dos egressos motivou a geração de novos empreendimentos – também foi atingido, pois detectou-se um índice 23% de empreendedorismo, que é quase o dobro da média nacional,

O quarto objetivo específico - apresentar um modelo de avaliação de potencial para identificar alunos com características empreendedoras durante a graduação – foi alcançado, haja vista que a análise do potencial empreendedor - com a utilização do modelo *Carland Entrepreneurship Index* (CEI) - demonstrou que, na medida em que aumenta o potencial empreendedor, cresce também o número de empreendedores, em especial, de macroempreendedores. Esta é uma informação importante, pois, ao identificar o grupo de alunos com alto potencial empreendedor, a FURB poderá adotar medidas para maximizar o aproveitamento destes nas aulas, o que certamente impactará sobre a atuação dos egressos no mercado e os incentivará a criar os novos negócios de que o Brasil tanto precisa.

Este trabalho contribui sobremaneira para o Programa de Pós-Graduação em Administração da FURB, seja pelo fato de mostrar a assertividade das ações, comprovada pelo número de empreendedores gerados, seja pela possibilidade de intraempreender, apontada pela maioria dos egressos que atualmente está sob o regime de um emprego formal. Além disso, esta pesquisa trouxe um *feedback* positivo e valiosas sugestões dos egressos para melhorias ao programa. Vale ressaltar que, ao agrupar estas sugestões, constatou-se que a maioria delas diz respeito às dificuldades encontradas pelos egressos no cotidiano profissional.

Ademais, este trabalho tem importância estratégica, já que proporciona um conhecimento significativo sobre a ligação entre IES e empresa, em especial, sobre a formação proporcionada pela IES e o desempenho de seus egressos no mercado, tanto na criação de novos empreendimentos, quanto na prática do intraempreendedorismo em empresas já estabelecidas. O processo de formação de um graduado não se encerra no momento da entrega do diploma, mas quando o conhecimento ministrado germina, produzindo resultados para o egresso e para a sociedade. Percebe-se a existência de um

extenso campo de trabalho, que poderia auxiliar na formação e, principalmente, na gestão de novos negócios.

A maior dificuldade percebida refere-se ao entendimento diferenciado que o egresso tem da disciplina de empreendedorismo, dependendo do curso em que se graduou, já que não existe uma disciplina única para todos os cursos. Observa-se diferenças no conteúdo, na forma como é ministrada, na duração e no momento em que a mesma acontece. Tampouco questiona-se aqui se isto é necessário, pois parece coerente adequar o conteúdo da disciplina ao perfil de cada curso.

Para a FURB sugere-se: (a) adequar as ementas e o conteúdo programático, visando alinhá-los ao conjunto de sugestões apresentadas e a áreas que gravitam em torno da disciplina, inclusive, buscando informações adicionais com professores, empresários, alunos e ex-alunos; (b) analisar outros cursos com a finalidade de incluir a disciplina empreendedorismo na matriz curricular daqueles que apresentem potencial para formação de empreendedores; (c) analisar a possibilidade da criação de um curso específico para formação de empreendedores; (d) incentivar uma maior aproximação com o meio empresarial; (e) divulgar e incentivar o uso da ferramenta *Google Docs* para criação, envio, recebimento e gestão de questionários de pesquisa, dada a facilidade e segurança proporcionada pela mesma.

Para trabalhos futuros recomenda-se: replicar esta pesquisa em âmbito regional e estadual; e reaplicá-la também a alunos que não tiveram a disciplina empreendedorismo com o objetivo de comparar os resultados.

REFERÊNCIAS

- ASHOKA. Disponível em: http://www.ashoka.org/social_entrepreneur. Acesso em março de 2010.
- BARBETTA, P. A. **Estatística Aplicada às Ciências Sociais**. UFSC, Florianópolis, v.1, 1994.
- BDT. Business Development Test, Inc. Disponível em: www.biztest.com. Acesso em março de 2010.
- BIZZOTTO, C.E.N. **Incubação de empresas: aspectos chave**. Blumenau: Diretiva, 2008.
- BIZZOTTO, C.E.N. **Plano de negócios para empreendimentos inovadores**. São Paulo: Atlas, 2008;
- CARLAND, J. W.; CARLAND, J. A. e HOY, F. S. An entrepreneurship index: an empirical validation. **Frontiers of Entrepreneurship Research**, 1992.
- COZZI, A.; JUDICE, V.; DOLABELA, F. e FILLION, L. J. **Empreendedorismo de base tecnológica spin off: criação de novos negócios a partir de empresas constituídas**. Universidades e Centros de Pesquisa. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.
- DALFOVO, O. *et. al.* **Gestão em empreendedorismo**. Blumenau: Nova Letra: 2005.
- DAMANPOUR, F. Organizational Size and Innovation. **Organization Studies**. 1992. 13/3: 375-402: 1992 EGOS 0170-8406/92
- DAVIDSSON, P. **Researching Entrepreneurship**. Jönköping, Sweden: 2004.
- DELLA GIUSTINA, A. P. **O ensino e a produção científica em empreendedorismo nos programas de pós-graduação no Sul do Brasil**. Dissertação de mestrado. 2005.
- DOLABELA, F. **Empreendedorismo**. Uma forma de ser. Brasília: AED, 2003.
- DOLABELA, Fernando. **O segredo de Luisa**. São Paulo: Cultura, 1999.
- DOLABELA, F. **Oficina do empreendedor**. São Paulo: Cultura Editores, 1999.
- DOLABELA, F. O ensino de empreendedorismo: panorama brasileiro. In: INSTITUTO. EUVALDO LODI. **Empreendedorismo: ciência, técnica e arte**. Brasília: CNI/IEL, 2001.
- DOLABELA, F. **O ensino de empreendedorismo no Brasil: uma metodologia revolucionária**. Disponível em: http://www.projeto.org.br/tv/prog10/html/ar_10_01.html. Acesso em março de 2010.
- DOLABELA, F. ; FILLION, L. J. **Boa Ideia, e agora?** São Paulo: Cultura, 2000.
- DORNELAS, J. C.A. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

DORNELAS, J. C.A. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. Rio de Janeiro: Campus, 2008.

DRUCKER, P. F. *Inovation and entrepreneurship*. New York: Harper and Row, 1985.

DUTRA, E. S. ET AL. **Os egressos no curso de administração e sua formação empreendedora**. In: ENCONTRO DE ESTUDOS SOBRE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENAS EMPRESAS, 2001, Londrina, Paraná, Brasil. **Anais...** Londrina, 2001, p. 253-265.

FILION, Louis Jacques. Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. **Revista de Administração da USP**, v. 34, n. 2, p. 05-28, abr./jun. 1999.

FILION, Louis Jacques. *Les entrepreneurs parlent*. Montréal: Éditions de l'entrepreneur, 1990.

FILION, Louis Jacques. A marketing system for microenterprises. UIC/AMA Research Symposium on Marketing and Entrepreneurship. **Stockhom, Sweden**, v. 2, p.150-166, jun. 1996.

FILION, Louis Jacques. Le champ de l'entrepreneuriat historique, évolution tendances. **Revue Internationale PME**. v. 10, n. 2, p. 129-172, 1997.

FILION, Louis Jacques. **Vision et relations: clefs du succès de l'entrepreneur**. Montreal: Les Éditions de l'Entrepreneur, 1991.

FILION, Louis Jacques. O planejamento do seu sistema de aprendizagem empresarial: identifique uma visão e avalie o seu sistema de relações. **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 31, n.3 p. 63-71, jul./set. 1991.

FILION, Louis Jacques. Visão e relações: Elementos para um metamodelo empreendedor. **Revista de Administração de Empresas**. São Paulo: v. 33, n.6, p.50-61, nov./dez. 1993.

FILION, Louis Jacques. Diferenças entre sistemas gerenciais de empreendedores e operadores de pequenos negócios. **Revista de Administração de Empresas**. São Paulo, v. 39, n. 4, out/dez. 1999.

FLORES, D. C. **O ensino do empreendedorismo nos cursos de pós-graduação em Administração no Brasil**. Dissertação de mestrado. 2007.

GEM. Global Entrepreneurship Monitor. **Empreendedorismo no Brasil**. 2008. Disponível em: <http://www.ibqp.org.br/empreendedorismo/home/>. Acesso em março de 2010..

GUIMARÃES, L. O. **Empreendedorismo no currículo dos cursos de graduação e pós-graduação em administração: análise da organização didático-pedagógica destas disciplinas em escolas de negócios norte-americanas**. In: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO, 26, 2002, Salvador. **Anais...** Salvador: 2002.

HÉRBERT, R. F; LINK, A. N. **A history of Entrepreneurship**. Oxon: Routledge, 2009.

HOELTGEBAUM, M.; TOMIO, D. e DREHER, M. T. **Uma nova concepção do ensino do empreendedorismo**, uma visão além do *business plan*. In: ENCONTRO DE ESTUDOS SOBRE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENAS EMPRESAS, 3, 2003, Brasília. **Anais...** Brasília: UEM/UEL/UnB, 2003, p. 161-170.

HOSELITZ, B. F. **The early history of entrepreneurial theory: Aristotle to Marshall**. Chicago: J. J. Spengler and W. R. Allen, 1960.

JUNIOR, I.E. e GIMENEZ, F.A.P. Potencial empreendedor: um instrumento para mensuração. **Revista de Negócios**, Blumenau, v. 9 n. 2, 2004.

LEITE, Emanuel. **O fenômeno do empreendedorismo: criando riquezas**. Recife: Bagaço, 2000.

MCCLELLAND, David Clarence (Org.). **O poder e o grande motivador**. São Paulo: Nova Cultural, 1987.

MEC/INEP/DEED. 2008. Disponível em: http://www.inep.gov.br/download/censo/2008/resumo_tecnico_2008_15_12_09.pdf em 08/03/2010). Acesso em: abril de 2010.

INEP. 2008. Disponível em: <http://www.inep.gov.br>. Acesso em: abril de 2010.

LONGENECKER, J. G.; MOORE, C. W. & PETTY, J. W. **Administração de pequenas empresas: ênfase na gerência empresarial**. São Paulo: Makron Books, 1997.

KATZ, J. A. The chronology and intellectual trajectory of American entrepreneurship education 1876-1999. **Journal of Business Venturing**, v.18, n. 2, p. 283: 2003.

KURATKO, D. F. **Entrepreneurship Education: Emerging Trends and Challenges for the 21st Century**, Keynote Address at the U.S. Association of Small Business & Entrepreneurship: 2004.

KURATKO, D. F. **Entrepreneurship Education: Emerging Trends and Challenges for the 21st Century**. From legitimization to Leadership, IN USASBE NATIONAL CONFERENCE, 2004, Chicago, EUA.

PALLETA, M. A. **Vamos abrir uma pequena empresa: um guia prático para abertura de novos negócios**. Campinas: Alínea, 2001.

PARO, V. H. **Administração Escolar: introdução crítica**. 3ª ed., São Paulo: Cortez, 1988.

PEREIRA, Heitor José; SEBRAE: **Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas**, 1995.

Porter, M. E.; Linde, C. V. Green and competitive: ending the Stalemate. **Harvard Business Review**, 1995.

SARKAR, S. **O empreendedor inovador: faça diferente e conquiste seu espaço no mercado**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

SILVEIRA, A. **Roteiro básico para apresentação e editoração de teses, dissertações e monografias**. 2 ed. Blumenau: Edifurb, 2004.

SAY, J. B. **A treatise on political Economy**. Philadelphia: 1845.

SCHUMPETER, J. A. **Teoria do desenvolvimento econômico**. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1984.

SCHUMPETER, J. A. Economic Theory and Entrepreneurial History. In CLEMENCE, V. (Ed.). **Essays of Schumpeter**. New Brunswick, NJ, Transaction Publishers, 1949.

SCHUMPETER, J. A. **History of Economics Analysis**. E. B. Schumpeter: Ney York: Oxford University, 1954

SEBRAE. **Pesquisa Mensal de Emprego**. Disponível em: <http://www.sidra.ibge.gov.br/bda/emprego/default.asp?t=4&z=t&o=16&u1=26674&u2=26674&u3=26674&u4=26674&u5=26674&u6=26674>. Acesso em março de 2010.

SEBRAE. **Fatores Condicionantes e Taxas de Sobrevivência e Mortalidade das Micro e Pequenas Empresas no Brasil**. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/customizado/estudos-e-pesquisas/estudos-e-pesquisas/sobrevivencia-das-micro-e-pequenas-empresas>. Acesso em março de 2010.

SOUZA, S; HOELTGEBAUM, M; SILVEIRA, A. O ensino do empreendedorismo nos cursos de graduação em administração do Paraná e do Rio Grande do Sul. **Dynamis Revista Tecno-Científica**, n. 14, Blumenau, 2008.

SOUZA, Eda C.L. (2000). A disseminação da cultura empreendedora e a mudança na relação universidade-empresa. In: SOUZA, Eda C. L. de (org.). **Empreendedorismo: competência essencial para pequenas e médias empresas**. Brasília: Anprotec.

STEVENSON, H.H. (2000). **Why entrepreneurship has won!** Coleman White Paper. IN USASBE NATIONAL CONFERENCE, 2000.

VESPER, K. H. **New Venture Experience**. Seattle: Vector Books, 1996.

VESPER, K. H.; GARTNER, W. B. Measuring progress in entrepreneurship education. **Journal of Business Venturing**, v.13, n.1, p. 403, 1997.

APÊNDICE A - FORMULÁRIO DE PESQUISA

PESQUISA SOBRE EMPREENDEDORISMO COM EGRESSOS DA FURB

O Programa de Pós-graduação do FURB, através do Mestrando Célio Luiz Valcanaia, está fazendo uma pesquisa com seus ex-alunos para poder mapear a utilização prática dos conhecimentos adquiridos sobre empreendedorismo durante a respectiva graduação na FURB.

Questão 1 *

Seu nome

Questão 2 *

E-mail

Questão 3 *

Sexo:

Masculino

Feminino

Questão 4 *

Por favor, informe DDD + Telefone

Questão 5 *

Qual foi seu curso de graduação?

Administração

Engenharia de Telecomunicações

Engenharia Florestal

Ciências da Computação

Sistemas de Informação

Turismo e Lazer

Outro:

Questão 6 *

Informe o ano em que você se formou.

2004

2005

2006

2007

2008

Outro:

Questão 7 *

Informe sua idade.

Questão 8 *

Qual sua situação profissional atual?

Empregado

Desempregado

Empresário (Dono ou sócio de algum negócio)

Outro:

Potencial Empreendedor

Iniciamos agora algumas perguntas que estão relacionadas com seu potencial empreendedor. Pedimos que para cada questão você escolha aquela que melhor descreve seu comportamento, ou como você se sente.

Questão 2.1 *

Objetivos por escrito para este negócio são cruciais.

E suficiente saber a direção geral em que você está indo.

Questão 2.2 *

Eu gosto de pensar em mim mesmo como uma pessoa habilidosa.

Eu gosto de pensar em mim mesmo como uma pessoa criativa.

Questão 2.3 *

Eu não teria iniciado este negócio se eu não tivesse certeza de que seria bem sucedido

Eu nunca terei certeza se este negócio dará certo ou não.

Questão 2.4 *

Eu quero que este negócio cresça e torne-se poderoso.

O real propósito deste negócio é dar suporte a minha família.

Questão 2.5 *

A coisa mais importante que eu faço para este negócio é planejar.

Sou mais importante no gerenciamento do dia-a-dia deste negócio.

Questão 2.6 *

Eu gosto de abordar situações de uma perspectiva otimista.

Eu gosto de abordar situações de uma perspectiva analítica.

Questão 2.7 *

Meu objetivo primário neste negócio é sobreviver.

Eu não descansarei até que nós sejamos os melhores.

Questão 2.8 *

Um plano deveria ser escrito para ser efetivo.

Um plano não escrito para desenvolvimento é suficiente

Questão 2.9 *

Eu provavelmente gasto muito tempo com este negócio.

Eu divido meu tempo entre este negócio, família e amigos.

Questão 2.10 *

Eu tendo a deixar meu coração governar minha cabeça.

Eu tendo a deixar minha cabeça governar meu coração.

Questão 2.11 *

Minhas prioridades incluem um monte de coisas fora este negócio.
Uma das coisas mais importantes em minha vida é este negócio.

Questão 2.12 *

Eu sou aquele que tem de pensar e planejar
Eu sou aquele que tem que fazer as coisas

Questão 2.13 *

As pessoas que trabalham para mim trabalham duro.
As pessoas que trabalham para mim gostam de mim.

Questão 2.14 *

Eu anseio pelo dia em que gerenciar este negócio seja simples.
Se gerenciar ficar muito simples, eu iniciarei outro negócio.

Questão 2.15 *

Eu penso que eu sou uma pessoa prática.
Eu penso que sou uma pessoa imaginativa.

Questão 2.16 *

O desafio de ser bem sucedido é tão importante quanto o dinheiro
O dinheiro que vem com o sucesso é a coisa mais importante.

Questão 2.17 *

Eu sempre procuro por novas maneiras de se fazer as coisas.
Eu procuro estabelecer procedimentos padrões para que as coisas sejam feitas certas.

Questão 2.18 *

Eu penso que é importante ser otimista.
Eu penso que é importante ser lógico.

Questão 2.19 *

Eu penso que procedimentos operacionais padrões são cruciais.
Eu aprecio o desafio de inventar mais do que qualquer coisa.

Questão 2.20 *

Eu gasto tanto tempo planejando quanto gerenciando este negócio.
Eu gasto a maior parte do meu tempo gerenciando este negócio.

Questão 2.21 *

Eu tenho percebido que gerenciar este negócio cai na rotina.
Nada sobre gerenciar este negócio é sempre rotina.

Questão 2.22 *

Eu prefiro pessoas que são realistas.
Eu prefiro pessoas que são imaginativas.

Questão 2.23 *

A diferença entre os concorrentes é a atitude do proprietário.
Nós temos alguma coisa que fazemos melhor do que os concorrentes.

Questão 2.24 *

Meus objetivos pessoais giram em torno deste negócio.
Minha vida real seria fora deste negócio, com minha família e amigos.

Questão 2.25 *

Eu adoro a idéia de tentar ser mais esperto que os concorrentes.
Se você mudar muito, você pode confundir os clientes

Questão 2.26 *

A melhor abordagem é evitar o risco tanto quanto possível.
Se você quer exceder a concorrência, você tem que assumir alguns riscos

Questão 2.27 *

Eu odeio a idéia de pegar dinheiro emprestado
Empréstimo é somente outra decisão de negócios

Questão 2.28 *

Qualidade e serviços não são suficientes. Você deve ter uma boa imagem
Um preço justo e boa qualidade é tudo o que qualquer cliente realmente deseja

Questão 2.29 *

As pessoas pensam em mim como um trabalhador esforçado
As pessoas pensam em mim como alguém fácil de se relacionar

Questão 2.30 *

Os únicos compromissos que este negócio assumiria são aqueles relativamente certos
Se você que quer um negócio cresça, você tem que assumir alguns riscos

Questão 2.31 *

A coisa que eu mais sentiria falta em trabalhar para alguém seria a segurança.
Eu realmente não sentiria falta de trabalhar para alguém

Questão 2.32 *

Eu me preocuparia com os direitos das pessoas que trabalhassem para mim
Eu me preocuparia com os sentimentos das pessoas que trabalhassem para mim

Questão 2.33 *

É mais importante ver possibilidades nas situações
É mais importante ver as coisas da maneiras que elas são

Empregado em uma organização

As questões a seguir dizem respeito ao seu emprego atual

Questão 3.1 *

Qual o tamanho da empresa onde você trabalha?
Menos de 50 colaboradores

Entre 50 e 500 colaboradores
 Mais de 500 colaboradores

Questão 3.2 *

No seu emprego atual é permitido que você empreenda ou inove em suas atividades diárias?

Em menos de 10% das atividades diárias
 Entre 10% e 30% das atividades diárias
 Entre 30% e 60% das atividades diárias
 Em mais de 60% das atividades diárias

Questão 3.3 *

Nas atividades empreendedoras/inovadoras que você executa, qual o impacto daquilo que você aprendeu na disciplina de empreendedorismo no seu curso de graduação na FURB?

Muito alto
 Alto
 Médio
 Pouco
 nenhum

Empresário

As questões seguintes dizem respeito à sua empresa, ou seu negócio.

Questão 4.1 *

Como foi que você decidiu se tornar um empresário?

Aproveitei uma oportunidade.
 Foi por necessidade, já que tinha dificuldade em conseguir uma colocação para mim.
 Foi a convite de um amigo.
 Estou no negócio de minha família.
 Outro:

Questão 4.2 *

Qual sua participação no capital da empresa?

Sou o único dono da empresa.
 Mais que 50% do capital da empresa.
 Entre 25% e 50% do capital da empresa.
 Entre 10% e 25% do capital da empresa.
 menos que 10% do capital da empresa.

Questão 4.3 *

Qual seu poder de decisão na empresa?

Posso decidir sozinho.
 Compartilho as decisões com outras pessoas.
 Tenho pouco poder de decisão.
 Não tenho poder de decidir pela empresa.

Questão 4.4 *

Qual o tamanho de sua empresa atualmente?

Menos de 50 colaboradores.
 Entre 50 e 500 colaboradores.
 Mais de 500 colaboradores.

Questão 4.5 *

Quantos anos de atuação tem sua empresa?

Menos de 1 ano.

Entre 1 e 2 anos.

Entre 2 e 3 anos.

Mais que 3 anos.

Questão 4.6 *

Você participou da montagem da empresa?

Sim

Não

Questão 4.7 *

Se você participou da montagem da empresa, foi utilizado Plano de Negócios, como uma ferramenta de planejamento do negócio?

Sim

Não

Questão 4.8 *

Se você participou da montagem da empresa, e foi utilizado Plano de Negócios como uma ferramenta de planejamento do negócio, qual sua avaliação desta ferramenta?

Vital.

Muito importante.

Importante.

Pouco importante.

Sem importância.

Estou desempregado neste momento.

Questão 5.1 *

Há quanto tempo você está desempregado?

Menos de 6 meses.

Entre 6 meses e 1 ano.

Entre 1 e 2 anos.

Mais de 2 anos.

Questão 5.2 *

O que você está buscando como atividade profissional?

Um emprego.

Montar um negócio.

Não estou buscando nada.

Finalizando a pesquisa.

Questão 6.1 *

Você acha que a disciplina de empreendedorismo, ministrada nos cursos de graduação da FURB, está adequada as necessidades de mercado?

Totalmente adequada.

Muito adequada.

Adequada.
Pouco adequada.
Não está adequada.

Que sugestão, ou sugestões, você daria para que fosse implementada na disciplina de empreendedorismo, nos cursos de graduação na FURB? *

Agradecimento

Quero lhe agradecer pelo tempo despendido nas respostas deste questionário. Fico ao seu dispor para qualquer esclarecimento adicional.

Muito obrigado
Célio Luiz Valcanaia Celio.valcanaia@totvs.com.br

APÊNDICE B - AUTORES DO EMPREENDEDORISMO

Estudo dos principais e mais frequentes autores relacionados ao estudo do empreendedorismo.

AUTOR	CITACÕES	ARTIGOS
FILION L. J. O planejamento de seu sistema de aprendizagem empresarial: identifique uma	184	31
SCHUMPETER, J A (1934) The theory of economic development Cambdng MA Harvard University Press	127	27
DOLABELA, F. (1997). "A national program for dissemination of the discipline new venture creation in	235	25
VESPER, K. H (1985). A new direction or just a new label? In. J J. Kao & H. H Stevenson (Eds.),	155	23
MCCLELLAND, D. C , The Achieving Society	61	16
DORNELAS, J. C. A. Empreendedorismo Corporativo: como ser empreendedor, inovar e	44	16
GARTNER, W. B. (1985) A framework for describing the phenomenon of new venture creation. Academy of	79	15
DRUCKER, P. 1993. Innovation and entrepreneurship: Practice and principles. New York: Harper.	38	15
GIBB, A. (1983) 'Marketing Small Business Programmes: The Supply Sector and its Problems--	84	14
KURATKO, D. F. (2004). "Entrepreneurship	73	12
KATZ, J. A. (1991) 'Endowed Positions: Entrepreneurship and Related Fields', Entrepreneurship	47	12
STEVENSON, H H , and Janllo, J C (1990) A paradigm of entrepreneurship Entrepreneurial management	19	12
SHANE, S. (2004) 'Encouraging University Entrepreneurship?: The Effect of the Bayh-Dole	77	11
BROCKHAUS, R H (1982) The psychology of the entrepreneur In C A Kent, D L. Sexton, & K H	37	11
SOUZA, E. C. L. de; SOUZA, C. C. L. de; ASSIS, S. A. G. e ZERBINI, Thais. Métodos e	45	10
SOLOMON, G. (1975) 'Is the SBI Helping?', Journal of Small Business Management 13(3):	38	10
TIMMONS, J .A.; Spinelli, S.; New Venture Creation Enterprise for the 21st	38	10
SEXTON, D and Vesper, K (eds.) Encyclopedia of Entrepreneurship, Englewood	38	9
GORMAN, G., Hanlon, D. and King, W. (1997) 'Some research perspectives on	29	9
REYNOLDS, P. D. 1991. Sociology and entrepreneurship: Concepts and contribution. Entrepreneurship Theory and	18	9
HOELTGEBAUM, M.; TOMIO, D. A necessidade das universidades formarem	129	8
SOUZA, Sheila de; HOELTGEBAUM, Marianne; PERFEITO,	45	8
ZAHRA, S A (1991) Predictors and financial outcomes of corporate entrepreneurship An exploratory	36	8
MORRIS, M H , Davis, D L, & Allen, J W (1994). Fostering corporate entrepreneurship: Cross-cultural	33	8
BYGRAVE, W D (1989) The entrepreneurship paradigm (I) A philosophical look at it's research methodologies	28	8
PINCHOT G III (1985) Intrapreneuring, New York Harper & Row	28	8
FIET, J. (2000). The pedagogical side of entrepreneurship theory. Journal of Business Venturing, 16, 101-117.	16	8
CARLAND J.W., HOY, F., BOULTON, W.R. Differentiating entrepreneurs from small	80	7

FERREIRA, P. G. G. e MATTOS, P. L. C. L. Empreendedorismo e práticas didáticas nos	39	7
BURGELMAN, R A (1983) 'A Model of the Interaction of Strategic Behavior,	22	7
MCMULLAN, W. E. and Gillin, L. M. (1998) 'Industrial Viewpoint – Entrepreneurship	15	7
MINTZBERG, H (1973) Strategy making in three modes California Management Review, 16(2), 44-53	8	7
TEZZA, Gisele Orli Adam. Empreendedorismo nos	43	6
MINER, J and V Luchsinger Introduction to Management	42	6
PORTER, M E (1980) Competitive strategy Techniques for analyzing industries and competitors New York	27	6
MILLER, D (1983) 'The Correlates of Entrepreneurship in Three Types of Firms',	24	6
HORNADAY, J A and J Aboud, "Characteristics of	15	6
SHAPERO, A. & Sokol, L. (1982). The social dimensions of entrepreneurship. In C. Kent, D. Sexton, & K.	10	6
SILVEIRA, A. Administração de unidades de informação: estudo de análise de citação da literatura de marketing da informação. 1993. 119p. (Trabalho apresentado para Concurso de Professor Titular) - Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis.	93	5
IRELAND, D.R., C.R. Reutzell, and J.W. Webb , 'From the Editors: Entrepreneurship Research in AMJ:	64	5
COVIN, J G and Slevin, D P (1989) 'Strategic Management of Small Firms in	53	5
DELLA GIUSTINA, Ana Paula. O ensino e a produção	42	5
MARCARINI, Adenir. O empreendedorismo nos cursos	39	5
CUNHA, R. A. N. A Universidade na formação de empreendedores: a percepção prática dos	35	5
LUMPKIN, G. T , & Dess, G G (1996) Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to	32	5
MACMILLAN, I. C , & Day, D. L (1987). Corporate ventures into industrial markets Dynamics of aggressive	30	5
DALFOVO, Oscar. Ensino de empreendedorismo:	14	3
DREHER, Marialva Tomio. Uma nova concepção do ensino do empreendedorismo, uma visão além do business plan	11	3

Livros Grátis

(<http://www.livrosgratis.com.br>)

Milhares de Livros para Download:

[Baixar livros de Administração](#)

[Baixar livros de Agronomia](#)

[Baixar livros de Arquitetura](#)

[Baixar livros de Artes](#)

[Baixar livros de Astronomia](#)

[Baixar livros de Biologia Geral](#)

[Baixar livros de Ciência da Computação](#)

[Baixar livros de Ciência da Informação](#)

[Baixar livros de Ciência Política](#)

[Baixar livros de Ciências da Saúde](#)

[Baixar livros de Comunicação](#)

[Baixar livros do Conselho Nacional de Educação - CNE](#)

[Baixar livros de Defesa civil](#)

[Baixar livros de Direito](#)

[Baixar livros de Direitos humanos](#)

[Baixar livros de Economia](#)

[Baixar livros de Economia Doméstica](#)

[Baixar livros de Educação](#)

[Baixar livros de Educação - Trânsito](#)

[Baixar livros de Educação Física](#)

[Baixar livros de Engenharia Aeroespacial](#)

[Baixar livros de Farmácia](#)

[Baixar livros de Filosofia](#)

[Baixar livros de Física](#)

[Baixar livros de Geociências](#)

[Baixar livros de Geografia](#)

[Baixar livros de História](#)

[Baixar livros de Línguas](#)

[Baixar livros de Literatura](#)
[Baixar livros de Literatura de Cordel](#)
[Baixar livros de Literatura Infantil](#)
[Baixar livros de Matemática](#)
[Baixar livros de Medicina](#)
[Baixar livros de Medicina Veterinária](#)
[Baixar livros de Meio Ambiente](#)
[Baixar livros de Meteorologia](#)
[Baixar Monografias e TCC](#)
[Baixar livros Multidisciplinar](#)
[Baixar livros de Música](#)
[Baixar livros de Psicologia](#)
[Baixar livros de Química](#)
[Baixar livros de Saúde Coletiva](#)
[Baixar livros de Serviço Social](#)
[Baixar livros de Sociologia](#)
[Baixar livros de Teologia](#)
[Baixar livros de Trabalho](#)
[Baixar livros de Turismo](#)