

UNIVERSIDADE FEDERAL DO MATO GROSSO DO SUL
CAMPUS DO PANTANAL
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

SANDRO ALVES DA CRUZ

**ANÁLISE DO PERFIL EMPREENDEDOR DOS ESTUDANTES DE
ADMINISTRAÇÃO DA UNIVERSIDADE FEDERAL DE MATO GROSSO DO
SUL, CAMPUS DO PANTANAL**

CORUMBÁ - MS

2020

SANDRO ALVES DA CRUZ

ANÁLISE DO PERFIL EMPREENDEDOR DOS ESTUDANTES DE
ADMINISTRAÇÃO DA UNIVERSIDADE FEDERAL DE MATO GROSSO DO
SUL, CAMPUS DO PANTANAL

Relatório de Estágio Obrigatório
Profissional, apresentado ao curso de
Graduação em Administração,
Universidade Federal de Mato Grosso do
Sul, como requisito parcial à obtenção do
título de Bacharel em Administração.

Orientador: Prof. Dr. Wilson Ravelli
Elizeu Maciel.

CORUMBÁ - MS

2020

SANDRO ALVES DA CRUZ

**ANÁLISE DO PERFIL EMPREENDEDOR DOS ESTUDANTES DE
ADMINISTRAÇÃO DA UNIVERSIDADE FEDERAL DE MATO GROSSO DO
SUL, CAMPUS DO PANTANAL**

Relatório de Estágio Obrigatório apresentado à Universidade Federal de Mato Grosso do Sul, Campus do Pantanal, ao Curso de Administração, como requisito para obtenção do título de Bacharel em Administração, considerado _____, em avaliação conferida pela Banca Examinadora formada pelos professores:

Orientador Prof. Dr. Wilson Ravelli Elizeu Maciel.

Prof. Dr. Fernando Thiago.

Profa. Dra. Caroline Gonçalves.

Corumbá, novembro de 2020

LISTA DE TABELAS 1

QUADRO 1: Quadro de características do Perfil Empreendedor Tradicional	12
QUADRO 2: Indicadores do Perfil Empreendedor	13

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

FIGURA 1: Modelo Conceitual de Pesquisa.....	16
FIGURA 2: Gráfico de Barras Autoavaliação Atitudes Empreendedoras.....	28

LISTA DE TABELAS 2

TABELA 1: Socioeconômica.....	20
TABELA 2: Situação atual dos estudantes.....	21
TABELA 3: Apoio e incentivo da família.....	22
TABELA 4: Familiares com negócio próprio.....	23
TABELA 5: Atividades extracurriculares.....	23
TABELA 6: Avaliação em média das questões em relação ao curso.....	25
TABELA 7: Médias por questões relacionadas as atitudes empreendedoras.....	27

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	06
	1.1 Objetivo Geral.....	08
	1.2 Objetivo Específico.....	08
2	REFERENCIAL TEÓRICO.....	09
	2.1 O Empreendedorismo.....	09
	2.2 Perfil Empreendedor.....	11
	2.3 Antecedentes do Potencial Empreendedor.....	14
	2.4 Modelo Conceitual de Pesquisa.....	15
3	MATERIAIS E MÉTODOS.....	17
4	RESULTADOS E DISCUSSÃO.	19
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	30
6	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	32
7	APÊNDICES.....	36

1 INTRODUÇÃO

São grandes os desafios no processo ensino do empreendedorismo nas Instituições de Ensino Superior, devido a dinâmica das mudanças atuais e a sua importância como mantenedor do desenvolvimento econômico e social.

Neste sentido o primeiro passo para o desenvolvimento de estudos do tema é conhecer o perfil empreendedor, assim este trabalho busca identificar o perfil dos estudantes, cujo modelo de pesquisa apresenta os estudantes de administração divididos em três períodos. Os estudantes ingressos; Estudantes que estão no meio do curso e os estudantes no final do curso.

Foi conduzido um estudo quantitativo-descritivo, com um universo de pesquisa de 76 acadêmicos de todos os períodos do curso.

Os resultados desta pesquisa buscaram conhecer o perfil empreendedor progresso dos estudantes, seu desenvolvimento durante o curso e mensurar o potencial empreendedor dos estudantes no final do curso em comparação com os estudantes ingresso.

O empreendedorismo é um tema consolidado no meio acadêmico devido ao seu relevante papel na economia do Brasil.

Neste cenário pesquisar o perfil empreendedor torna-se interessante e valorizado, inclusive com pesquisas e publicações em periódicos na área de administração. No Brasil as pesquisas nesta área são cada vez mais especializadas devido ao impacto que os empreendedores com seus novos negócios causam na economia como agente propulsor do crescimento econômico (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2014).

Todo esse interesse gerou uma demanda crescente em países desenvolvidos e emergentes, por cursos, treinamentos e aperfeiçoamento sobre empreendedorismo, o que fortalece a importância desta pesquisa, já que o perfil empreendedor possui uma dinâmica de mudanças que exigem novas habilidades a cada tempo apresentadas no quadro 1.

As pesquisas na área de empreendedorismo na formação de novos profissionais buscam caracterizar os estudantes definindo seu perfil como gerencial ou empreendedor (FERREIRA; MATTOS, 2004). São vários os níveis para a capacitação de empreendedores, podendo estes ter foco específico conforme sua necessidade.

Um conceito básico que pode os diferenciar depende da direção tomada, na educação convencional o foco é o conhecimento, no caso da preparação gerencial o foco é o know-how e a preparação de empreendedores é o autoconhecimento, mas, é importante salientar que nas universidades o estudante deve ter como foco tanto no autoconhecimento como o know-how (GASSE, 1992).

Neste sentido, o empreendedor é uma pessoa capaz de transformar um problema em uma oportunidade de negócio viável, em outras palavras o empreendedor transforma inquietação em ação.

O empreendedor é fruto do seu ambiente, e somente um ambiente que aprecia e valoriza o empreendedorismo pode estimular seu surgimento. Ou seja, é necessário que haja uma cultura empreendedora onde se receba estímulos desde a família, escola, cidade e empresas, nesse sentido a escola continua sendo o principal meio para descobrir potenciais empreendedores oferecendo-lhes incentivos e aprimoramento por meio de aprendizados teóricos e treinamentos práticos, estimulando as novas gerações e aperfeiçoando os empreendedores contemporâneo (FORTIN, 1992).

Em 2011, a Lei complementar n.128, foi alterada pela Lei Complementar n.139 trazendo mais oportunidades e reconhecimento aos microempreendedores neste sentido a pesquisa está sendo desenvolvidas na tentativa de identificar as principais características empreendedoras, nas quais citamos; tenacidade, capacidade de tolerar ambiguidade e incerteza, boa utilização de recursos, correr risco moderado, ter imaginação e estar voltados para os resultados (TIMMONS, 1978; BROCKHAUS; HORWITZ; HISRICH, 1986).

No entanto, os estudos de segundo Filardi, Barros e Fischmann (2014) apontam para o desaparecimento de algumas características empreendedoras e o surgimento de outras. Segundo os autores, em função da atual complexidade enfrentada pelos empreendedores nestes tempos de incertezas, ser visionário, determinado, flexível, experiente, comprometido (valor a sociedade), organizado, otimista, intuitivo são competências consideradas fundamentais para formar um perfil empreendedor contemporâneo.

. Em outras palavras, o empreendimento que fará a diferença é aquele que possui e utiliza efetivamente todas as ferramentas disponíveis no mercado a seu favor, nunca foi

tão importante estar pronto a atender as mudanças em todos os aspectos do negócio, inclusive a mudança do perfil empreendedor.

Nesta pesquisa temos a oportunidade de conhecer melhor esta nova geração que chega nas Instituições de Ensino Superior, em sua maioria são os jovens da geração Z (nascidos entre 1996 e 2010) diferentes das gerações que os antecederam, possuem características e maneiras de aprender peculiares. Este sem dúvida é mais um fator relevante, considerando que, se for dada as devidas atenções para entender a dinâmica de aprendizado desta geração. As Universidades têm mais condições de se preparar e promover as mudanças fundamentais para oferecer as condições ideais para o desenvolvimento dos estudantes.

Conhecendo o perfil empreendedor, é possível motivar e desenvolver o potencial da geração Z, eles não conhecem a vida sem as redes, segundo estudos realizado pela University e Continuing Learning Association (UPCEA), nos EUA, a geração Z dispersa facilmente e rejeitam as aulas tradicionais, querem mudanças nas universidades, dizem o que pensam, mas tem muita disposição para participar de projetos e atividades práticas, possuem autoconfiança para empreender e constroem fortes interações pessoais. São características marcantes que desta geração, que não podem ser desprezadas para o seu desenvolvimento empreendedor dentro da Universidade (SALOMÃO, 2018).

São grandes desafios para as Instituições de Ensino Superior, e por onde começar as mudanças, o que deve ser priorizado dentro das Universidades para se atender as expectativas das novas gerações e dos novos modelos de mercado? Antes de tudo, precisamos de informações atualizadas, precisas e seguras. Então, como se caracteriza o perfil empreendedor dos estudantes de administração de uma Instituição de Ensino Superior Pública?

1.1 Objetivo Geral

Identificar o perfil empreendedor dos estudantes de administração de uma Instituição de Ensino Superior Pública.

1.2 Objetivos específicos

- a. Delinear o perfil dos estudantes analisados de acordo com competências mais requisitadas na atualidade;

- b. Categorizar os estudantes analisados segundo seu perfil empreendedor;
- c. Comparar o perfil dos estudantes ingressos com o perfil dos estudantes do final do curso.

Vivemos novos tempos com a chamada transformação digital, cujas consequências são as mudanças de comportamento das pessoas e do mercado, neste contexto as instituições buscam seu novo papel na sociedade e das quais a Universidade faz parte. E qual o papel da Universidade nestes novos tempos? Um dos objetivos é o de aproximar-se das comunidades onde estão inseridas, colocando seu conhecimento científico a serviço da população fomentando seu desenvolvimento econômico e social. O empreendedorismo é a chave para alcançar tal objetivo, isso significa que conhecer e aprimorar o potencial empreendedor dos alunos de administração se torna um dos pilares para que a Universidade cumpra seu papel com a sociedade colocando no mercado profissionais de administração com alto potencial empreendedor, acelerando o desenvolvimento local. Neste sentido este trabalho torne-se relevante para a Instituição de Ensino Superior e para a sociedade local, já que identifica e compara os perfis empreendedores entre os estudantes ingressos e concluintes do curso de administração, analisando seu desenvolvimento durante o curso, o que possibilita a identificação de oportunidades de melhoria e aperfeiçoamento do curso além de conhecer o ponto de vista de seus estudantes.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 O Empreendedorismo

Qual definição para empreendedorismo vamos adotar? Empreendedorismo é o conjunto de pessoas colocando processos em ação transformando sonhos em realidade. São essas ações transformadoras que não se abatem diante dos obstáculos que acabam por criar as oportunidades de negócios de sucesso. São inúmeras as definições para “empreendedor”. O empreendedor tem que desconstruir a disposição econômica presente colocando no mercado novos produtos e serviços oferecendo novos formatos organizacionais capazes de utilizarem recursos e materiais nunca antes pensados. (SCHUMPETER, 1984).

Para Gianturco (2014), o empreendedor é aquele que mesmo em meio ao caos, encontra um estado de equilíbrio, mantendo uma visão positiva ele consegue enxergar de forma clara as oportunidades que se apresentam. Contudo, os dois autores concordam em um ponto, o empreendedor é um excelente identificador de oportunidades.

Uma das premissas do empreendedor é ser criador de novos negócios, considerando também aquele que dentro de um negócio já existente é capaz de inovar. (SCHUMPETER, 1949).

Segundo Maximiano (2017) o empreendedorismo se fundamenta na construção de uma equipe flexível, multifuncional com iniciativa, competente para encontrar as oportunidades e transforma-las em mercadejo, e ainda que apresente responsabilidade e capacidade para tomada de decisão com tolerância ao fracasso.

Para Bull e Willard (1993), o empreendedorismo acontece quando encontra apoio e motivação para enfrentamento das dificuldades que surgem a cada passo com inteligência e na espera de alcançar benefícios pessoais. Em outras palavras, o empreendedorismo é desenvolvido passo a passo intrinsecamente ligados, e tem seu início com a identificação de novos negócios e a busca de recursos mínimos para sua execução empenhando-se para alcançar o sucesso e sua recompensa.

Para entendermos o empreendedorismo, precisamos ter claro o entendimento do empreendedorismo por necessidade e o empreendedorismo por oportunidade.

O empreendedorismo por oportunidade tem por princípio visualizar uma chance de negócios que a maioria das pessoas não enxergam, esta capacidade visionária está diretamente ligada ao seu desenvolvimento intelectual. Só é possível criar novos negócios coerentes dominando todas as ciências que o compõe para então realizar sua análise considerando todos os fatores que podem causar impactos nos negócios como os fatores políticos, econômicos, sociais e técnicos (BARON, 2007).

A definição mais disseminada do empreendedorismo por necessidade segundo Block e Wagner (2010) nos diz que o empreendedorismo por necessidade surge pela falta de trabalho ou ainda insatisfação no trabalho levando as pessoas a seguir para os trabalhos autônomos.

2.2 Perfil Empreendedor

O precursor e visionário Joseph Alois Schumpeter (1984) descreveu como pilares do perfil empreendedor a inovação e a renovação tecnológica, o que por sua vez gera o chamado entusiasmo econômico e o progresso. Por outro lado, McClelland (1972) destaca como principal característica do perfil empreendedor o foco para alcançar o objetivo, com total aplicação, disciplina e análise minuciosa antecipando possíveis riscos e resultados. Os empreendedores são hábeis para converter situação de extrema dificuldade se beneficiando de todo e qualquer recurso disponível (DRUCKER, 1987).

No Brasil, o empreendedorismo ganhou força nos anos 1990, quando ocorreram as privatizações de grandes estatais e o governo deu um incentivo com o programa de demissão voluntária onde o funcionário recebia um abono para montar seu próprio negócio. Ao mesmo tempo o setor privado sentia fortemente o impacto de vários planos econômicos fracassados, o que resultou no fechamento de inúmeras empresas com elevadas taxas de desemprego. Tudo isso impulsionou o empreendedorismo por necessidade (DORNELAS, 2001).

Estudos sobre as características empreendedoras apontadas por vários autores desde 1848 até 1982, são reunidas e apresentadas no quadro 1. O que evidencia que tais quais atributos dos empreendedores estão em constante evolução para atender as necessidades de seu tempo (KURATKO; HODGETTS, 1995).

Quadro 1. Quadro de características do Perfil Empreendedor Tradicional

ANO	AUTOR	CARACTERÍSTICAS
1848	Mill	Risco controlado
1917	Weber	Liderança
1934	Schumpeter	Inovação tecnológica
1954	Sutton	Em busca por novos desafios
1959	Hartman	Liderança
1961	McClelland	Procura auto realização, dedicação e disciplina
1963	Dauids	Independência e autoconfiança
1964	Pickle	Excelente comunicação
1965	Litzinger	Risco moderado, independência e liderança
1965	Schrae	Suporta pressão, percepção, busca o poder
1971	Palmer	Risco moderado
1971	Hornaday e Aboud	Procura auto realização, reconhecimento, inovador, independência, busca o poder
1973	Winter	Busca o poder
1974	Borland	Atenção nos controles internos
1974	Liles	Procura auto realização
1977	Gasse	Possui os valores pessoais como premissa
1978	Timmons	Risco moderado, inovador, voltado para os resultados
1980	Brockhaus	Assumi riscos
1980	Sexton	Busca o poder, proativo
1981	Mescon e Montanari	Auto realização, autonomia
1981	Welsh and White	Autoconfiança, risco moderado, controle
1982	Dunkelberg e Cooper	Independência, voltado para o crescimento
1982	Welsh e Young	Auto estima, controle, inovação

Fonte: Filard, Barros e Fischmann (2014, p. 128).

O quadro 1, apresenta os estudos de Filard, Barros e Fischmann, o qual nos apresenta a evolução das características do perfil empreendedor e seus autores em um período de 134 anos. Este quadro é uma referência na busca pelo entendimento da dinâmica evolutiva do perfil empreendedor que está relacionada com o contexto vivido em seu tempo.

Não existe um critério ou modelo ideal para identificar o empreendedor que agrade a todos os estudiosos do tema, estes por sua vez descrevem dois modelos mais usuais para o seu estudo, a investigação do perfil empreendedor e a disposição para ter o próprio negócio.

Dos estudos dos autores Ferreira e Mattos (2004), e Bohnenberger, Schmidt e Freitas (2009) puderam ser elencadas dez (10) características consideradas relevantes na atualidade, para a investigação do perfil. Como pode ser observado no quadro 2.

Quadro 2. Perfil Empreendedor - Indicadores

Necessidade de Realização	Auto eficaz
Inovador	Liderança e Persuasão
Detecta Oportunidades	Persistência
Sociável e Rede de Contatos	Planejador
Autoconfiança	Assume Riscos Calculados

Adaptado de Schmidt e Bohnenberger (2009, p. 453).

A investigação do perfil empreendedor dos estudantes de administração, tomou como base os indicadores citados nos estudos de Bohnenberger, Schmidt e Freitas (2009), dos quais cinco desses indicadores são citados no estudo anterior, apresentado no quadro 1, (necessidade de realização, inovador, auto confiança, liderança e assumir riscos calculados) os outros cinco indicadores surgiram mais recentemente, (detectar oportunidades, sociável e rede de contatos, auto eficaz, persuasão, persistência e planejador) pelas transformações que o mercado vem passando, o que acaba por exigir novas habilidades. Estas habilidades são as mais citadas nas últimas décadas por autores consagrados neste tema.

Carland et al (1988), nos diz que o empreendedorismo é definido pelos traços da personalidade composto de quatro pilares: auto realização e criatividade sujeita à inovação, risco e posicionamento estratégico.

Detectar oportunidades é estar apto a identificar, agarrar e utilizar as informações ocultas e intangível em um processo de mudança incessante. (MARCKMAN; BARON, 2003).

Alguns autores já previam algumas mudanças para o novo milênio, e nós temos a oportunidade de viver essas mudanças, após a virada para o século XXI especificamente na última década, essas mudanças ganharam velocidade, é a chamada transformação digital, com a mudança de comportamento dos mercados e dos consumidores cada vez mais exigentes, sendo necessárias à utilização de antigas e novas habilidades para empreender das quais destacamos sua capacidade de detectar novas oportunidades no mercado, ser sociável para a construção de uma rede de contatos além de estar disposto a aceitar os riscos inevitáveis para expansão dos negócios (LONGENECKER; MOORE, 1997).

Ser auto eficaz é a capacidade que uma pessoa acredita ter para estimular sua percepção para manter o controle da situação. As pessoas que trabalham em um ambiente de certeza, não serão bons empreendedores, é preciso estar apto para aceitar riscos

pensados. O planejador é o empreendedor de ação que anda na frente dos acontecimentos prevendo o futuro (DORNELAS, 2008).

O homem persistente tem disposição para trabalhar intensamente, abrindo mão da sua vida social dedicando seu tempo em planos de sucesso duvidoso. O líder sabe que é relevante a interação efetiva e contínua com sua equipe, desta forma trabalha de forma enérgica nesta relação (MARCKMAN; BARON, 2003).

2.3 Antecedentes do Potencial Empreendedor.

Os estudantes ao ingressarem na Universidade já possuem sólidos princípios fundamentado e construído ao longo de sua experiência vivida dentro dos ambientes familiares, na igreja, escolas e na construção de sua rede de amizades. Outras experiências corroboram nesse sentido quando constata que as lembranças mais marcantes que os estudantes carregam são as experiências práticas de empreendedorismo familiar e se vivida desde a infância aumenta o potencial de influência (FERREIRA; MATTOS, 2004).

O empreendedorismo familiar deve ser celebrado como fator influenciador do perfil empreendedor dos alunos, a natureza do trabalho dos pais tem uma ação direta na formação do perfil empreendedor dos filhos. São agentes inspiradores para a segunda infância, justamente nesta fase que se aprende a ser independente, ágil e versátil (HISRICH; PETERS, 2004)

Conhecer e entender este contexto e sua influência na formação destes estudantes como pessoas torna-se relevante para a identificação do potencial empreendedor dos estudantes.

Estudos anteriores realizados nas IES (Instituições de Ensino Superior) voltados para o ensino do empreendedorismo deixam claro que os estudantes que mais aspiram empreender são os que trazem uma cultura empreendedora pregressa principalmente quando vivenciada na família (SOUZA NETO, et al. 2007).

As primeiras ideias com relação a carreira que sonhamos seguir surgem ainda no seio familiar, é neste ambiente que desde muito cedo aprendemos a buscar nossos sonhos

alinhados com valores morais e éticos aprendidos na família, que desta forma cumpre seu papel na preparação dos filhos para as interações sociais.

Neste contexto de proteção carinho e aprendizagem que por vezes se começa a moldar o perfil empreendedor quiçá até transmitido de pai para filho.

A influência da família é tão forte que ela interfere na maneira como os filhos percebem e reagem aos ambientes externos, incentivando ou desencorajando certos comportamentos que condicionam as formas de escolha de profissões.

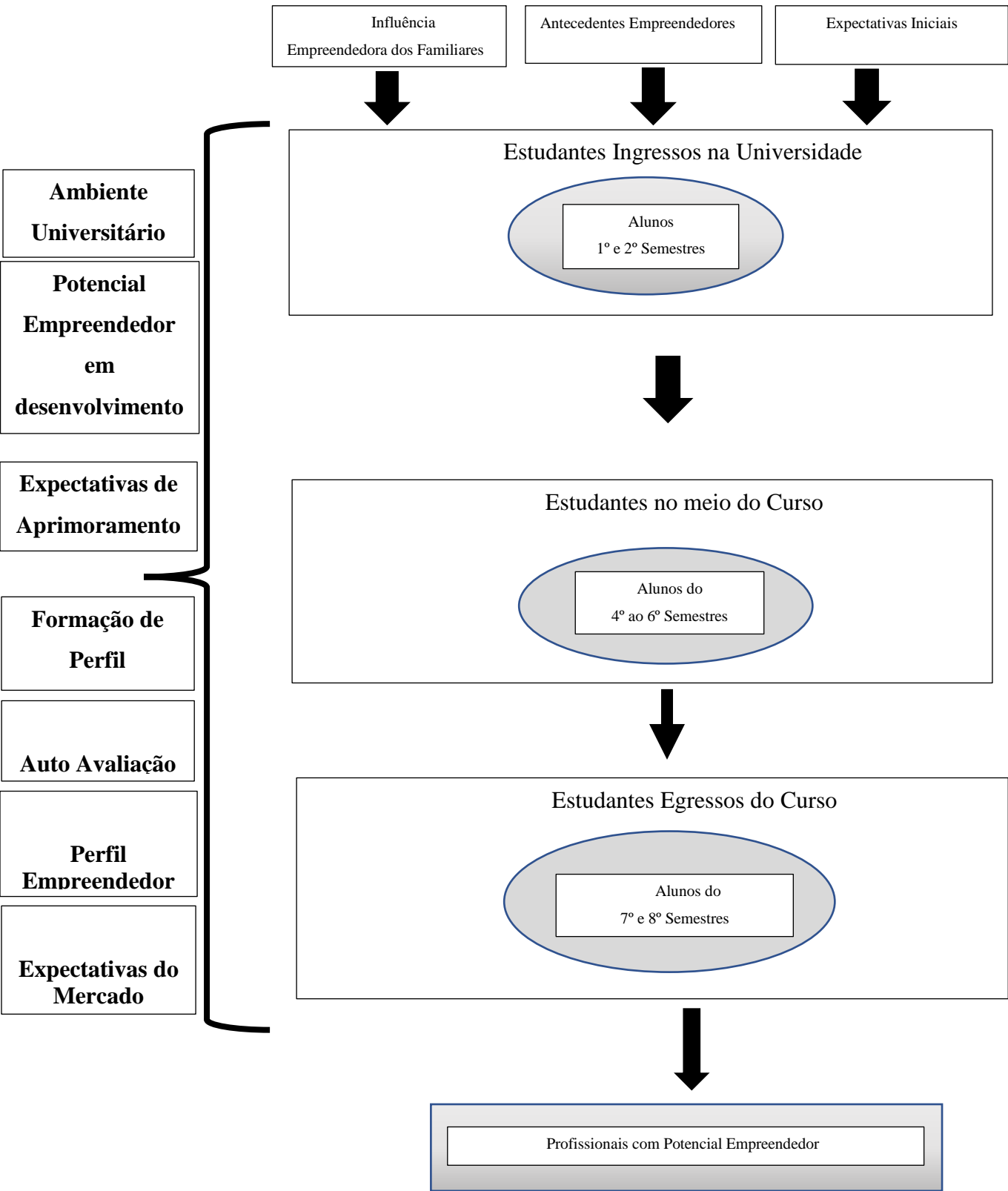
Isso significa que muitas vezes nossas escolhas profissionais são o resultado da influência do ambiente em que crescemos por esta razão não podemos e não devemos desconsiderar este fator tão relevante na formação do perfil empreendedor dos estudantes de administração. (FILOMENO, 1997).

2.4 Modelo conceitual de pesquisa

Construímos um modelo Teórico ilustrativo para a visualização de todos os fatores que de alguma forma podem influenciar no desenvolvimento do perfil empreendedor dos estudantes. Este modelo de pesquisa apresenta os estudantes de administração divididos por semestres: (1º e 2º semestres) os estudantes ingressos; (4º e 6º semestres) os estudantes que estão no meio do curso; (7º e 8º semestres) os estudantes no final do curso.

Este modelo levou em consideração, juntamente com o semestre em curso suas experiências empreendedoras que antecederam o ingresso na Universidade, suas expectativas e o seu entendimento a respeito do está sendo ensinado e o que está sendo aprendido dentro do ambiente Universitário. O processo fica ilustrado na figura 1.

Figura 1 Modelo conceitual de Pesquisa



O modelo conceitual de pesquisa apresentado, analisa desde os fatores pregressos influenciadores na formação do perfil empreendedor dos estudantes ingressos de administração, mostrando os fatores influenciadores dentro da faculdade e finaliza com os estudantes do final do curso, os quais apresentam um potencial empreendedor e suas expectativas para o mercado de trabalho.

3 MATERIAIS E MÉTODOS

A presente pesquisa tem por objetivo investigar o perfil empreendedor dos estudantes do curso de administração da Universidade Federal de Mato Grosso do Sul, Campus do Pantanal.

Para tanto, foi conduzido um estudo quantitativo-descritivo. Quantitativo à medida que se caracterizará por quantificar os dados difundidos e os resultados da amostra populacional. E, descritivo à medida que se caracterizará pela busca detalhada de informações, já que seu propósito é descrever algo. A pesquisa descritiva apresenta os efeitos ou traços de certa população (MALHOTRA, 2006; VERGARA, 2007). Sendo assim pode-se dizer que este é um trabalho descritivo, já que teve como objetivo investigar o perfil empreendedor dos estudantes de administração do Campus do Pantanal.

Primeiramente foi investigado a influência das famílias na formação das características empreendedoras pregressas dos estudantes de administração. Já no ambiente universitário buscou-se identificar os principais fatores que colaboraram para o desenvolvimento e aperfeiçoamento do perfil empreendedor nos estudantes do final do curso (GIL, 2016).

A abordagem da pesquisa se caracteriza como quantitativa, pois foram relacionadas as variáveis, com foco na apresentação numérica, mensurando e enumerando os resultados da pesquisa. (ZANELLA, 2009).

O universo da pesquisa foi de setenta e seis (76) estudantes, dos quais vinte e seis (26) são acadêmicos do 1º e 2º semestres, vinte e quatro (24) são acadêmicos do 4º e 6º semestres e vinte e seis (26) são acadêmicos do 7º e 8º semestres do curso de administração da Universidade Federal de Mato Grosso do Sul, Campus do Pantanal.

Como ferramenta de coleta de dados utilizamos um questionário estruturado, o qual, segundo Creswell (2010), se caracteriza pelo rápido progresso na coleta dos dados e posterior classificação dos atributos.

As variáveis para elaboração das doze (12) questões relacionadas ao perfil empreendedor foram baseadas nos estudos de Bohnenberger, Schmidt e Freitas que apontam dez (10) indicadores de perfil empreendedor apresentados no quadro 2. Há onze (11) questões voltadas para identificação do perfil socioeconômico, oito (8) questões que investigam a influência do ambiente universitário no desenvolvimento do perfil e seis (6) questões que investigam a influência da família na formação deste perfil empreendedor progresso do estudante de administração.

A coleta se dará na forma de Survey, que tem como foco produzir descrições quantitativas de uma certa população, utilizando uma ferramenta prevista de coleta de dados (MALHOTRA, 2006). Esta ferramenta se caracteriza pela utilização de um questionário que é respondido diretamente pelos indivíduos os quais se procura conhecer o perfil empreendedor (GIL, 2016). Isto quer dizer que para alcançar uma conclusão eficaz a respeito de um problema a pesquisa deve ser realizada com uma quantidade significativa de indivíduos.

A amostra da pesquisa foi obtida por conveniência, na qual, segundo Creswell (2007) os participantes serão escolhidos baseados em sua conveniência ou disponibilidade.

Para tanto, o questionário foi hospedado no Google Forms, sendo o link com o endereço eletrônico da página do questionário disponibilizado aos respondentes via e-mail, whatsapp e redes sociais.

Para a análise dos dados, foi utilizada estatística descritiva, abordando diferenças de média e desvio padrão (ANDERSON; SWEENEY; WILLIANS, 2007). Estas análises ocorreram com o auxílio do software Excel 2010.

Para levantamento de dados e análise do perfil empreendedor, os estudantes de administração foram fracionados ao longo do curso, para possibilitar a identificação de possíveis mudanças no perfil e no processo de aprendizagem, dessa forma a separação foi realizada por semestres, (1º e 2º semestres) os estudantes ingressos na universidade, (4º e 6º semestres) são os estudantes que estão no meio do curso de administração e finalizamos com os estudantes do (7º e 8º semestres) que estão no final do curso.

Analizamos o potencial empreendedor considerando o know-how dos estudantes antes de sua entrada na universidade, com experiências ativas em negócios familiares e ações voluntárias. Os estudantes sinalizaram com seu ponto de vista a respeito do apoio que receberam da família para seu desenvolvimento empreendedor bem como seu aprimoramento no ambiente universitário, demonstrando seu grau de satisfação frente suas expectativas.

Realizaram a auto avaliação de seu perfil através das questões baseadas nas variáveis do quadro 2.

No questionário da pesquisa os estudantes responderam onze (11) questões socioeconômicas, seis (6) questões que buscou identificar os antecedentes empreendedor e os fatores influenciadores neste perfil, doze (12) questões investigativas para a construção do perfil empreendedor e oito (8) questões que investigaram a influência do ambiente universitário segundo o ponto de vista dos estudantes, na formação e aprimoramento do perfil empreendedor.

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Primeiramente, faz-se necessário conhecer o perfil socioeconômico da amostra estudada, à medida que essas características desempenham um importante papel no que diz respeito ao comportamento das pessoas (LOUDON; DELLA BITTA, 1993).

Tabela 1 Socioeconômica.

	1º 2º SEMESTRES	4º E 6º SEMESTRES	7º E 8º SEMESTRES	MÉDIA
MASCULINO	30,8%	16,7%	50,0%	32,5%
FEMININO	69,2%	83,3%	50,0%	67,5%
SOLTEIRO (A)	96,2%	70,8%	61,5%	76,2%
CADADO (A)	3,8%	29,2%	38,5%	23,8%
DIVORCIADO (A)	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
VIUVO (A)	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
PRIMEIRA GRADUAÇÃO	96,2%	83,3%	76,9%	85,5%
SOU GRADUADO	3,8%	16,7%	15,4%	12,0%
PÓS GRADUADO	0,0%	0,0%	7,7%	2,6%
RENDA FAMILIAR R\$ 713,00 À R\$ 1023,00	34,6%	12,5%	8,0%	18,4%
RENDA FAMILIAR R\$ 2565,00 À R\$ 4417,00	34,6%	33,3%	44,0%	37,3%
DESEMPREGADO	57,7%	33,3%	29,2%	40,1%
TRABALHO INFORMAL	26,9%	25,0%	12,5%	21,5%
TRABALHO FORMAL	15,4%	41,7%	54,2%	37,1%
ATÉ 20 ANOS DE IDADE	65,4%	30,4%	0,0%	31,9%
DE 21 A 25 ANOS DE IDADE	19,2%	30,4%	57,7%	35,8%
DE 26 A 30 ANOS DE IDADE	11,5%	8,7%	7,7%	9,3%
DE 31 A 35 ANOS DE IDADE	0,0%	4,3%	3,8%	2,7%
MAIOR DE 35 ANOS	3,8%	26,1%	30,8%	20,2%

Fonte: Dados da pesquisa.

Os estudantes do curso de administração do 1º e 2º semestres são compostos na sua maioria por alunos do sexo feminino (69,2%), entre 18 e 20 anos de idade (65,3%), solteiros (96,2%), cursando sua primeira graduação (96,2%), com relação a renda familiar (34,6%) vivem com uma renda familiar de um salário mínimo.

Já os estudantes do 4º e 6º semestre são compostos por um percentual ainda maior de alunos do sexo feminino (83,3%) com as idades mais diluídas entre 19 e 28 anos de idade (69,2%), o percentual de estudantes solteiro nesta turma é de (70,8%), sendo menor também o percentual dos alunos na primeira graduação com (83,3%), o percentual

de alunos que vivem com uma renda familiar de até um salário mínimo diminuiu para (29,2%).

E por fim os estudantes do 7º e 8º semestre são uma turma bem equilibrada com (50%) dos alunos do sexo feminino, e (50%) dos alunos do sexo masculino, sendo a maior concentração de idade entre 21 e 25 anos (57,7%), o percentual de estudantes solteiros diminuiu para (61,5%), nesta turma (76,9%) estão em sua primeira graduação. O número de estudantes que vivem com uma renda familiar de até um salário mínimo caiu para (8%). Estes números demonstram a evolução sócio econômica dos estudantes de administração, demonstrando que o curso oferece muitas oportunidades para seus estudantes no mercado. Na tabela 2 apresentamos este quadro evolutivo.

Tabela 2 Ocupação dos estudantes.

Semestre	Desempregado	Trabalho informal	Trabalho formal	Empresário	Aposentado
1º e 2º	57,70%	26,90%	15,40%		
4º e 6º	33,30%	25%	41,70%		
7º e 8º	29,20%	12,50%	54,20%	4,20%	

Fonte: Dados da Pesquisa.

Nas questões sócio econômico verificou-se um crescente nas oportunidades e colocação no mercado de trabalho conforme o aluno caminha dentro do curso de administração. Os estudantes ingressos têm um percentual de (57,70%) de desempregados, contra (29,20%) para os estudantes do último semestre o que representa uma redução de (50,6%) no número de estudantes desempregados do início para o final do curso.

Desta forma o trabalho formal dá um salto de (15,40%) entre os estudantes ingressos no curso para (54,20%) entre os alunos do último semestre do curso, inclusive dando oportunidades para os estudantes saírem do trabalho informal que diminuem a medida que as oportunidades para o trabalho formal surgem.

Outro dado interessante é o surgimento dos Empresários no último semestre do curso, (4,20%) dos estudantes do 8º semestre declaram-se empreendedores, o que pode apontar para um desenvolvimento empreendedor dentro do curso de Administração.

Este último dado é investigado através das questões que buscaram conhecer os fatores familiares que influenciaram na formação deste perfil empreendedor progressivo.

Como o apoio e incentivo da família, para as ideias e sonhos de infância que colaboram para a formação da autoconfiança. A tabela 3 mostra os resultados deste fator investigado.

Tabela 3 Apoio e incentivo da família para sonhos e projetos

Nível de incentivo	1º e 2º	4º e 6º	7º e 8º
	Semestre	Semestre	Semestre
Nunca apoiava minhas ideias		16,70%	
Raramente apoiava minhas ideias	19,20%	20,80%	15,40%
Frequentemente apoiava minhas ideias	30,80%	16,70%	38,50%
Sempre apoiaram e incentivaram minhas ideias	50%	45,80%	46,20%

Fonte: Dados da pesquisa.

Com relação as questões de apoio e incentivo da família para os sonhos e projetos desde a infância, os estudantes de administração, em média (47,33%) declararam que sempre tiveram apoio e incentivo da família para suas ideias; em média (28,67%) dos estudantes declararam que frequentemente recebiam apoio para suas ideias; em média (18,47%) dos estudantes declararam que raramente recebiam apoio para suas ideias e (16,70%) dos estudantes do 4º e 6º semestres declararam que nunca receberam apoio para suas ideias. Dessa forma a maior parte da amostra aponta que sempre recebeu apoio e incentivo, à medida que (50%) dos alunos do 1º e 2º; (45,8%) dos alunos do 4º e 6º semestres e (46,2%) dos alunos do 7º e 8º semestres declararam que sempre receberam apoio e incentivo da família para suas ideias e sonhos.

Outro fator investigado é com relação a influência dos familiares com negócios próprios na formação do perfil empreendedor, a tabela 4 mostra o percentual de parentes dos estudantes com negócios próprios.

Tabela 4 Familiares com negócio próprio

Semestre	Pai	Mãe	Irmã (o)	Negócio na família	Avós	Tios/primos	Não
1º e 2º	7,70%	3,80%	7,70%	3,90%	15,40%	0%	61,50%
4º e 6º	13,00%	0%	8,80%	0%	13%	0%	65,20%
7º e 8º	7,70%	7,70%	7,70%	15,40%	0%	30,70%	30,80%

Fonte: Dados da pesquisa.

Com relação aos dados de familiares que possuem negócio próprio, dos estudantes ingressos cerca de (38,5%) possuem familiares com negócio próprio; já os estudantes do meio do curso são (34,8%) que tem familiares com negócio próprio e os estudantes do último semestre com familiares que possuem negócios próprio chegam à (69,2%). Se comparado com os outros semestres é (53%) maior a quantidade de estudantes com familiares empreendedores neste semestre, esta influência já é percebida e se reflete nos dados coletados na pesquisa, registrado na tabela 2, que trata da ocupação dos estudantes, onde foi registrado (4,20%) dos estudantes concluintes empreendedores.

Os dados coletados são reforçados pelos estudos de Hisrich e Petrs (2004), cujo conteúdo revela que a natureza do trabalho dos pais tem uma ação direta na formação do perfil empreendedor dos filhos.

Tabela 5 Atividades extracurriculares

Semestre	Diretório Acadêmico	Empresa Júnior	Ações Comunitárias	Voluntariado	Projetos de Extensão da UFMS	Nunca participou
1º e 2º	3,90%	3,80%	3,80%	0,00%	7,70%	80,80%
4º e 6º	4,10%	16,70%	12,50%	12,50%	0%	54,20%
7º e 8º	7,80%	7,70%	11,50%	3,80%	26,90%	42,30%

Fonte: Dados da pesquisa.

Os dados analisados com relação a participação de atividades durante o curso os revelam que os alunos ingressos tiveram pouca participação com (19,2%), este resultado é pouco comum, pois os estudantes no primeiro ano de faculdade são os mais participativos nas atividades universitária, como o ano de 2020 foi um ano atípico quando as aulas presenciais encerraram no dia 19 de março, desde então as aulas passaram a ser

remotas o que pode explicar a baixa participação do estudantes ingresso em 2020; (46,8%) dos estudantes do meio do curso (4º e 6º semestres) registraram a participação em atividades extracurriculares, o que chama a atenção para número são os (54,20%) dos estudantes que nunca participaram de atividades extracurriculares e que já se encontram no meio do curso, demonstrando a necessidade de futuros estudos para identificar as possíveis causas que não permitem uma maior participação desses estudantes na atividades extracurriculares. Já os estudantes do último semestre registraram (57,7%) de participação em atividades extracurriculares.

A partir deste ponto a pesquisa colheu e registrou o entendimento dos estudantes de administração com relação as suas expectativas e percepções acerca do quanto o curso contribui ou contribuiu para o desenvolvimento do seu perfil empreendedor. As afirmativas têm por objetivo provocar a reflexão do estudante com relação ao ambiente universitário e as atividades nela desenvolvidas que de alguma forma lhes auxiliaram a reter conhecimentos a respeito do empreendedorismo.

Tabela 6 Avaliação em média das questões em relação ao curso

	A influência do ambiente universitário no desenvolvimento e aperfeiçoamento do perfil empreendedor do estudante	Médias das avaliações dos alunos		
		1º e 2º Semestres	4º e 6º Semestres	7º e 8º Semestres
1	Acredito que os projetos da universidade podem me ajudar efetivamente a desenvolver todo meu potencial empreendedor	4,35	4,26	4,27
2	A forma como é ensinado o empreendedorismo na universidade é bem equilibrada entre teoria e prática.	3,81	3,65	4,19
3	A cada semestre finalizado na universidade me sinto mais preparado e fortalecido para empreender.	3,65	3,57	4,27
4	A formação universitária ampliou meu horizonte aumentando minhas expectativas para abrir um negócio.	3,81	3,91	4,35
5	Acredito que as disciplinas do curso são fundamentais para o desenvolvimento de uma visão empreendedora.	3,85	4,04	4,54
6	Converso muito sobre oportunidades de negócios e empreendimentos com meus colegas de curso na faculdade.	3,19	3,23	3,77
7	Acredito que as disciplinas do curso me ajudam no desenvolvimento de habilidades para detectar oportunidades de negócios no mercado.	3,81	3,91	4,04
8	O ambiente da faculdade (eventos, contatos, palestras, atividades curriculares e extracurriculares) são favoráveis ao empreendedorismo.	4,08	4,17	4,19

Fonte: Dados da Pesquisa.

Nas questões relacionadas em acreditar nos projetos da universidade bem como no seu desenvolvimento e aperfeiçoamento através das disciplinas os estudantes do último semestre apresentam uma pontuação um pouco maior com (8,31) seguidos pelas estudantes do 6º semestre com (8,17) tecnicamente empatados com os estudantes do 2º semestre com (8,16). Foi observado que na avaliação a média é bem próxima entres os semestres, porém os fatores são melhor pontuados pelos estudantes do último semestre seguidos pelos estudantes do meio do curso e sua menor pontuação é dada pelos alunos ingressos na universidade.

Com relação as questões que avaliam a forma de ensino e a percepção do estudante com relação a se sentir preparado, os estudantes do oitavo semestre aumentam a distância entre a pontuação com (12,83), agora a segunda maior pontuação é dada pelos estudantes ingressos (11,27) seguido pelos estudantes do sexto semestre com

(11,13), os números demonstram que são os alunos no meio do curso que tem maior dificuldade com relação a forma de ensino.

Na avaliação do ambiente universitário todos os semestres registraram uma avaliação acima de (4) mantendo-se a melhor avaliação com o último semestre (4,19), depois o sexto semestre com (4,17) seguido pelos estudantes ingressos com (4,08).

Os números demonstraram que a melhor avaliação no geral é registrada pelos estudantes do último semestre que pontuam com (21,14) depois vem os estudantes ingressos com (19,43) e os alunos do meio do curso registram (19,30). Neste sentido os olhares da instituição podem estar atentos aos acadêmicos do meio do curso, buscando identificar suas expectativas e dificuldades.

Para as questões relacionadas a liderança e persuasão as médias se mantiveram muito próximas, sendo a maior pontuação dos estudantes do 8º semestre com (3,65), os estudantes do 2º semestre com (3,38) e os estudantes do 6º semestre com (3,35).

Com relação a questão de assumir uma dívida para ter o próprio negócio, volta a surgir um resultado escalonado com a maior pontuação do 8º semestre com (3,46) seguido pelo 6º semestre com (3,04) e a menor pontuação para o 2º semestre com (2,96). Os demais resultados mantem um certo padrão, cujo resultados mantem os estudantes do 8º semestre registrando a maior pontuação e a segunda maior pontuação é revezada entre o 6º e o 2º semestre.

No geral conforma a somatória das médias, os estudantes de administração ingressos na faculdade, em relação as questões do perfil empreendedor somam (44,42) já os estudantes do 6º semestre, ou seja, no meio do curso pontuam (44,39) e finalizando com os estudantes do 8º semestre final de curso, registraram a maior pontuação (47,39).

Estes resultados demonstram que não há uma evolução significativa do perfil empreendedor progresso nos estudantes de administração até o meio do curso, quando então o estudante tem acesso as disciplinas que tratam especificamente do empreendedorismo. Esse desenvolvimento e aperfeiçoamento acontece do meio para o final do curso. Podemos dizer então que os estudantes de administração ao se formarem

na universidade possuem o perfil empreendedor mais desenvolvido do que quando ingressou na faculdade.

Com relação as atitudes empreendedoras.

Tabela 7 Média por questões relacionadas as atitudes empreendedoras

	Questões investigativas para a construção do perfil empreendedor do estudante de administração	Médias das avaliações dos alunos		
		1° e 2° Semestres	4° e 6° Semestres	7° e 8° Semestres
1	Olhando para o futuro consigo me ver como um empresário de sucesso.	4,08	4,00	4,27
2	Em momentos de crise consigo enxergar outras oportunidades de negócio	3,92	3,74	4,12
3	Estou sempre atento as informações a respeito do desenvolvimento econômico da minha Cidade/Estado/País buscando novas oportunidades de negócios.	3,69	3,43	3,85
4	Creio que tenho uma boa habilidade em detectar oportunidades de negócios no mercado.	3,38	3,48	4,00
5	Sou bastante comunicativo e bem relacionado com todos, conservo uma grande rede social com parentes, amigos, colegas e até desconhecidos.	3,19	3,87	4,04
6	Me preocupo em manter uma comunicação ativa com toda minha rede de contatos.	3,81	3,82	4,00
7	Não teria nenhuma dificuldade em abrir e manter a rotina de funcionamento de uma empresa.	3,32	3,61	3,96
8	Tenho paciência para seguir um planejamento passo a passo controlando a ansiedade para não pular nenhuma etapa.	3,69	3,74	4,08
9	Nas atividades que executo normalmente influencio a opinião de outras pessoas a respeito de um determinado assunto.	3,38	3,35	3,65
10	Considero-me uma pessoa muito mais persistente que as demais.	3,62	3,61	3,88
11	Somente com planejamento é possível alcançar sucesso em um empreendimento.	4,38	4,70	4,08
12	Eu assumiria uma dívida de longo prazo para ter meu próprio negócio.	2,96	3,04	3,46

Fonte: Dados da pesquisa.

Para a questão um (1) que trata da autoconfiança todos os semestres pontuaram acima de quatro (4), no entanto esta questão foi a mais alta pontuação do 8° semestre com (4,27). São habilidades identificadas a trinta e nove anos nos estudos de perfil empreendedor tradicional, no quadro 1 e que permanecem até nossos dias como um dos pilares de sustentação para o perfil empreendedor.

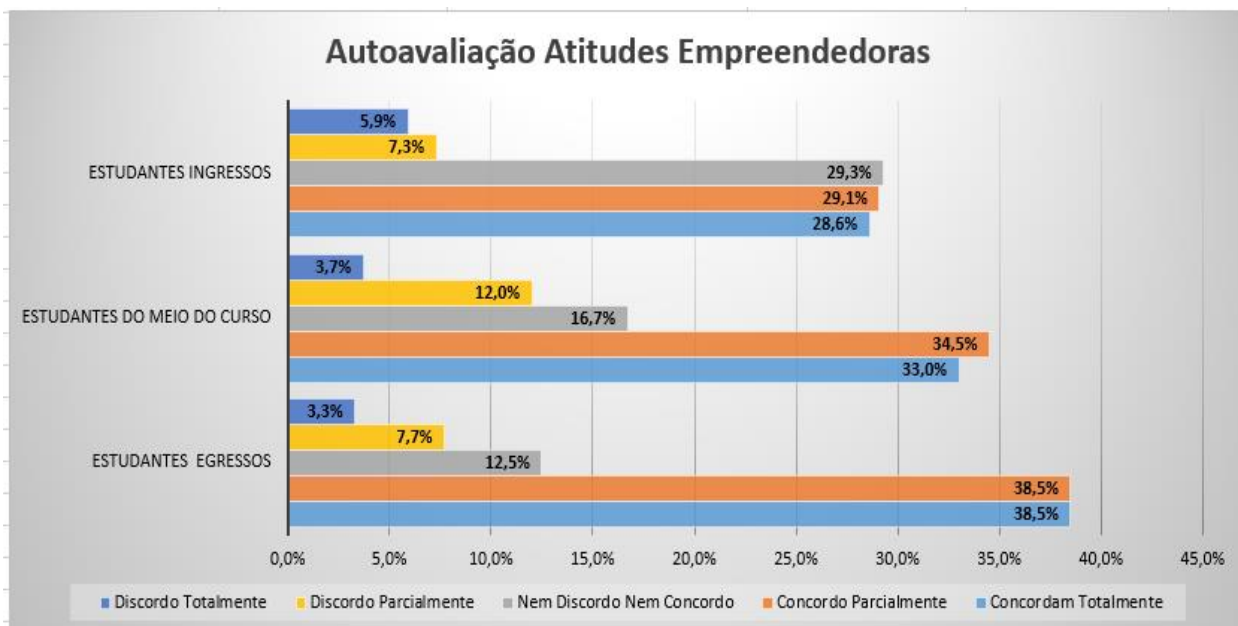
Na questão onze (11) que apresenta o planejamento com uma condição para o sucesso todos os semestres também pontuaram acima de (4), entre as doze questões foi a mais alta pontuação do 6º semestre com (4,70). Os estudantes do 2º semestre registraram sua mais alta pontuação para esta mesma questão com (4,38). Este resultado demonstra o alinhamento das habilidades valorizadas pelos estudantes de administração com as novas habilidades exigidas pelo mercado.

Esse mercado à medida que é mais exigente, se torna menos tolerante para os erros, em outras palavras o planejamento hoje precisa e deve ser mais afinado, prevendo várias possibilidades e desenvolvendo inúmeros planos de contingências, já que a partir de 2010 entramos em um contexto do chamado “mundo vuca” em um mercado volátil, incerto, complexo e ambíguo. Neste sentido o planejamento é uma questão de vida ou morte para qualquer negócio. (GEANTURCO, 2014).

Dentre as doze (12) habilidades relacionadas ao perfil empreendedor, destacamos duas que passam a ser exigidas no século XXI, são as habilidades de detectar oportunidades e a sociabilidade para a construção de uma rede de contatos, cujos estudantes do 8º semestre se destacam com (8,04) seguidos pelos estudantes do 6º semestre com (7,35) e com menos pontos os alunos do 2º semestre com (6,57). Ao analisarmos os números, fica evidente a evolução dos estudantes de administração do 8º semestre em relação aos estudantes dos 2º e 6º semestres.

Estas são habilidades fundamentais frente as mudanças tecnológicas que estão ocorrendo no mundo sendo responsável pela migração de grande parte das vendas do mercado físico para as vendas do mercado eletrônico, sendo inviável abrir um negócio físico sem ter uma plataforma na internet para realizar as vendas eletrônicas.

Figura 2 Autoavaliação Atitudes Empreendedoras



Fonte: Dados da pesquisa.

O número mais expressivo da figura 2 é a evolução do percentual de alunos do início do curso indecisos (29,31%) em comparação como os números de indecisos no último semestre de (12,49%). A evolução dos que concordam totalmente é de (8,6%) e a questão de negação total também melhora (2,55%), mas a principal evolução é a dos indecisos que melhora (16,82%), estes números confirmam que o estudante realiza uma trajetória evolutiva dentro do curso de administração no desenvolvimento de seu perfil empreendedor. Foram identificadas algumas habilidades nos estudantes ingressos, porém há muito mais a desenvolver e aprimorar para a construção e o aprimoramento do perfil empreendedor, estes resultados vêm corroborar com outros estudos como o de Rocha (2012) cujos resultados demonstraram as mudanças atribuídas ao perfil empreendedor de um grupo para outro, em outras palavras o aumento ou diminuição da valorização das habilidades que diz respeito ao perfil empreendedor.

Os estudantes ingressos na faculdade têm maior autoconfiança em relação aos alunos do meio do curso e são mais otimistas que os alunos do meio e do final do curso, em sua Autoavaliação para as habilidades de persistência e enxergar novas oportunidades em tempos de crise pontuam mais que os estudantes do meio do curso.

Já os estudantes do meio do curso pontuam com maior valor o planejamento como uma condição para o sucesso de qualquer negócio, bem como sua habilidade para segui-lo passo a passo. A segunda habilidade mais pontuada por estes estudantes foram a comunicação e relacionamento para a construção de uma grande rede de contatos, seguido pela habilidade de manter essa comunicação ativa para preservar e ampliar a rede.

Os alunos concluintes do curso de administração são mais confiantes que os estudantes ingressos e do meio do curso.

Declaram enxergar oportunidades em momentos de crise e seguir passo a passo o planejamento sem pular etapas. Das doze (12) habilidades colocadas para a auto avaliação os estudantes concluintes avaliaram sete (7) com a média acima de quatro (4), enquanto os estudantes ingresso e do meio do curso avaliaram duas habilidades em média acima de quatro (4).

De forma geral a maior pontuação das médias é dos alunos concluintes do curso de administração. Podemos dizer que os estudantes de administração ingressam na universidade com um grau de otimismo e autoconfiança maior que os alunos do meio do curso os quais tem como foco o planejamento e a comunicação para formar suas redes de

contatos e nos alunos concluintes é perceptível a valorização de um número muito maior de habilidades que identificam o perfil empreendedor, o que confirma seu desenvolvimento e aprimoramento durante o curso, potencializando seu perfil empreendedor.

5 Considerações Finais

A pesquisa identificou e comparou o perfil empreendedor dos estudantes de administração da Universidade Federal de Mato Grosso do Sul, Campus do Pantanal.

O universo da amostra foi de setenta e seis (76) estudantes de administração.

Para coleta de dados o procedimento metodológico adotado foi a forma Survey, cujo foco é produzir descrições quantitativas de uma certa população, foi utilizado como ferramenta de coleta de dados um questionário estruturado que ficou disponível por meio da ferramenta Google Forms, acessado via link e enviado por e-mail, whatsapp e redes sociais aos respondentes.

Para facilitar a realização da pesquisa bem como seu entendimento os estudantes foram fracionados em três grupos: Os estudantes ingressos, os estudantes do meio do curso e os estudantes concluintes, dessa forma foi realizada a análise comparativa entre os perfis empreendedores dos estudantes de administração.

Para a construção do perfil empreendedor os estudantes responderam um questionário de doze (12) perguntas que avaliaram habilidades empreendedoras baseada no modelo de perfil empreendedor desenvolvido por Schmidt e Bohnenberger (2009).

A pesquisa identificou duas habilidades em que os estudantes de administração registraram a menor pontuação em média, a primeira questão está relacionada em assumir riscos controlado com (3,46) pontos em média, sendo esta habilidade reconhecidamente relevante para a formação do perfil empreendedor citada nos estudos de Filard, Barros e Fischmann (2014), está presente desde as características do perfil empreendedor tradicional até os mais recentes estudos de habilidades necessárias para o perfil empreendedor. E a segunda habilidade menos pontuada em média pelos estudantes de administração está relacionada a liderança e persuasão. É outra habilidade muito citada por vários autores em tempos diferentes como: Weber (1917), Hartman (1959) e ressurge

nos estudos de Schmidt e Bohnenberger (2009) com a atualização dos novos conceitos a respeito da liderança.

A partir destas informações surge uma oportunidade para um olhar mais atento no sentido de buscar entender as dificuldades e receios dos estudantes de administração para o desenvolvimento destas duas habilidades empreendedoras tão requisitadas pelo mercado.

O desenvolvimento e o aprimoramento do empreendedorismo são primordiais para que a Instituição de Ensino Superior cumpra seu papel, de aproximar-se da realidade local e auxiliar a população a alcançar o desenvolvimento econômico, melhorando suas condições de vida através do conhecimento. Nesse sentido esta pesquisa forneceu subsídios para a formação de um banco de dados local, através da investigação do perfil empreendedor dos estudantes de administração.

Conhecendo o potencial empreendedor progresso dos acadêmicos e comparando com o potencial empreendedor de seus colegas concluintes, foi possível mensurar o desenvolvimento do perfil empreendedor durante o curso de administração, oferecendo a possibilidade de confrontar, o resultado da pesquisa com o perfil empreendedor mais requisitados pelo mercado atualmente, oportunizando adequações e melhorias na grade curricular do curso, com isso a Instituição de Ensino Superior estará colocando no mercado administradores com alta performance uma vez que o perfil empreendedor o torna mais competentes e preparados para responder as novas exigências do mercado.

A pesquisa alcançou ao objetivo geral a que se propôs, ao identificar o perfil empreendedor e realizar a análise comparativa entre os estudantes ingresso e os estudantes concluintes do curso de administração.

De acordo com a auto avaliação dos estudantes a respeito das atitudes empreendedoras, os estudantes ingressos são otimistas e vislumbram um futuro de sucesso pontuando em média (4,08) para esta questão, consideram importante o planejamento para se alcançar o sucesso, pontuaram em média (4,08) e afirmaram que são capazes de enxergar novas oportunidades de negócios em momentos de crise, pontuação média de (3,92) para esta questão.

Os estudantes do meio do curso, marcaram a maior pontuação em média para o planejamento como condição de sucesso (4,70), a segunda maior pontuação foi para a visão otimista enxergando um futuro de sucesso (4,00) e sua terceira maior pontuação foi

para a habilidade de comunicação ativa e a manutenção de sua rede de contatos com (3,82) pontos em média para esta questão.

Já os alunos concluintes, das dozes questões que tratavam das habilidades relacionada ao perfil empreendedor, em sete questões pontuaram com média acima de quatro, contra duas pontuações acima de quatro pontos de seus colegas dos outros semestres, o que demonstra um diferencial entre os estudantes, reforçando que possuem perfil empreendedor mais desenvolvido frente à maior valorização das habilidades que compõem este perfil. São estudantes com autoconfiança marcando (4,27) pontos em média, são comunicativos e bem relacionados para manter e ampliar suas redes de contatos marcando nesta questão (4,04) pontos em média e acreditam ter habilidades para detectar oportunidades de negócios marcando (4,00) pontos em média nesta questão. Das doze questões apenas em uma eles tiveram a pontuação em média menor que os outros semestres.

Concluimos que os estudantes de administração ingresso possuem poucas habilidades pregressas para a composição de um perfil empreendedor, o otimismo e a valorização do planejamento. Sendo assim seu perfil empreendedor é desenvolvido e aprimorado dentro do curso de administração, o que é comprovado ao final do curso, quando os estudantes apresentam um perfil empreendedor bem desenvolvido em relação aos estudantes ingressos na universidade.

Como limitações deste trabalho pode se destacar que a pesquisa ficou restrita aos estudantes de administração da Universidade Federal de Mato Grosso do Sul, Campus do Pantanal. Para futuras pesquisas nesta área sugerimos a expansão do trabalho investigativo para outras regiões, o que complementaria os estudos, para fins de uma análise mais global do estudante de administração ampliando as possibilidades de comparação de resultados, a fim de investigar pontos abordados em cada curso que podem fomentar o comportamento empreendedor.

6 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANDERSON, D. R.; SWEENEY, D. J.; WILLIAMS, T. A. **Estatística aplicada à administração e economia**. 2. ed. São Paulo: Thomson, 2007.

BARON, R. A. **The cognitive perspective: a valuable tool for answering entrepreneurship's basic "why" questions**. Journal of business venturing, v. 19, n. 2, p. 221 a- 239, 2004.

BLOCK, J. H.; WAGNER, M. **Necessity and opportunity entrepreneurs in Germany: Characteristics and earnings differentials**. Schmalenbach Business Review, v. 62, p. 154 a 174, 2010.

BOHNENBERGER, M. C.; SCHMIDT, S.; FREITAS, E.C. **A Influência da Família na Formação Empreendedora**: Anais do Encontro Nacional da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração. n. 31, p. 01 – 10, Rio de Janeiro, 2007.

BRASIL, Receita Federal. **Inscrição de MEI por Município**.

<<http://www22.receita.fazenda.gov.br/inscricaoemei/private/pages/relatorios/relatorioMunicipio.jsf>>. Acesso em: 01 set 2020.

BRASIL, Fundação Universidade Federal de Mato Grosso do Sul.

<<http://www.ufms.br/universidade/historico>>. Acesso em: 8 set 2020.

BROCKHAUS, Robert. H.; HORWITZ, P. S. **The psychology of the entrepreneur**. In: SEXTON, D. L. SMILOR, R. W. (Eds). The art and Science of entrepreneurship. Balingen, 1986.

BULL, I.; WILLARD, G. E. **Towards a theory of entrepreneurship**. Journal of business venturing. v. 8, n. 3, p. 183 a 195, 1993.

CAPELATO, R. **Mapa de ensino superior no Brasil 2017**. SEMESP, Sindicato das Mantenedoras de Ensino Superior. São Paulo, 2019. 244p.

COELHO, F. S.; NICOLINI, A. M. **Revisitando as Origens do Ensino de Graduação em Administração Pública no Brasil (1854 a 1952) ...** Revista de Administração Pública, Rio de Janeiro: Revista de Administração Pública, vol. 48, n. 2, p. 369-373, mar/abr. 2014.

CRESWELL, John W. **Projeto de Pesquisa: Métodos qualitativos, quantitativos e misto**. 3. Ed. Porto Alegre: Artmed, 2010.

CUNHA, L. A.; MENDES, E. M. T. **Ensino Superior e Universidade no Brasil**. In: 500 anos de educação no Brasil. Belo Horizonte: Autêntica, 2000.

DORNELAS, José Carlos de Assis. **Empreendedorismo**: Transformando Ideias em negócios. 3. ed. rev. Rio de Janeiro: Campus, 2008.

DRUCKER, Peter F. **Inovação com Espírito Empreendedor**: Práticas e princípios. São Paulo: Pioneira, 1987.

FERREIRA, P.G.G.; MATTOS, P.L.C.L. **Empreendedorismo e Práticas Didáticas nos Cursos de Graduação em Administração**: Os Estudantes Levantam o Problema. In: Anais do Encontro Nacional da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração. n. 28, Rio de Janeiro, 2004.

FILARDI, F.; BARROS, F. D.; FISCHMANN, A. A. **Do Homo Empreendedor ao Empreendedor Contemporâneo**: Evolução das características empreendedoras de 1848 a 2014. Revista Ibero Americana de Estratégias. v. 13, n. 3, p. 123 – 138, 2014.

FILOMENO, Karina. **Mitos Familiares e Escolha Profissional**: Uma visão sistêmica. 1. ed. São Paulo: Vetor, 1997.

FORTIN, P. A. Devenez entrepreneur. Québec: **Éditions de fentrepreneur**, 1992. (Paul-Arthur Fortin, Gilles Saint-Pierre. **Cultura empreendedora**: um antídoto para a pobreza, 2003)

GASSE, Y. **Prospectives d'une éducation entrepreneuriale**: vers un nouveau partenariat éducation organisation. In: Annual Conference, Canadian Council for Small Business and Entrepreneurship, 1992.

GIANTURCO, A. **O Empreendedorismo de Israel Kirzner**. São Paulo: Instituto Mises Brasil, 2014.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de Pesquisa social**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

HISRICH, R.D.; PETERS, M. P.; SHEPHERD, D. A. **Empreendedorismo**. 9. ed. Porto Alegre: Bookman, 2014.

KURATKO, D. F.; HODGETTS, R. M. **Entrepreneurship**: a contemporary approach. The Dryden Press series in management, TX – USA, 1995.

LOUDON, D. L.; DELLA BITTA, A. J. **Consumer behavior: concepts and applications**. 4. ed. Nova York: McGraw-Hill, 1993.

MALHOTRA, N. K. **Pesquisa de Marketing**: uma orientação aplicada. Tradução Laura Bocco. 4. ed. Porto Alegre: Bookman, 2006.

MAXIMIANO, A. C. A. **Introdução à Administração**. 8. ed. Atlas, 2017.

MCLELLAND, David Clarence. **A Sociedade Competitiva Realização e Progresso Social**. Expressão e Cultura, 1972.

OECD, Organization for Economic Co-operation and Development: **Brasil, in Education at a Glance 2019**, OECD Indicators, OECD Publishing, Paris, 2019.

ROCHA, E. L. C.; FREITAS, A. A. F. **Evaluation of Teaching Entrepreneurship among University Students by Means of an Entrepreneur Profile**. Revista de Administração Contemporânea, v. 18, n.4, p. 465-486, 2014.

SALOMÃO, P. **Lyderez**: Exercício da Liderança para conectar gerações. 1. ed. Rio de Janeiro: Best Seller, 2018.

SAMPAIO, H. **Ensino Superior no Brasil**. O setor privado. São Paulo: Hucitec, 1999.

SCHMIDT, S.; BOHNENBERGER, M. C. **Empreendedor e Desempenho Organizacional**. Revista de Administração Contemporânea. v. 13, p. 450 a 467, 2009.

SCHUMPETER, Joseph Alois. **Capitalismo, Socialismo e Democracia**. Zahar, Rio de Janeiro RJ, 1984.

SOUZA NETO, S. P.; ALMEIDA, K.; NUNES, A. Q.; STEFFANELLO, M. **A Influência do Ensino do Empreendedorismo no Potencial Empreendedor do Aluno**. In: EnEQP, 1. Anais... Recife: Anpad, 2007.

TIMMONS, J. A. **Characteristics and role demands of entrepreneurship**. American Journal of Small Business v.3, n. 1, p. 5-17, 1978.

VERGARA, S. C. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

WHA. WORLD HEALTH ASSOCIATION. **Division of Mental Health** In: Qualitative Research for Health Programmes. Geneva: WHA, 1994.

ZANELLA, L. C. H. **Metodologia de Estudo e de Pesquisa em Administração**. Departamento de Ciências da Administração/UFSC. Florianópolis, 2009.

CARLAND, J. W.; HOY, F. et al. "Who is na Entrepreneur? " Is a Question Worth Asking. **American Journal of Small Business**, 1988.

LONGENECKER, J. G.; MOORE, C. W. et al. **Administração de pequenas empresas: Ênfase na Gerência Empresarial**. São Paulo: Makron Books. 1997.

MARCKMAN, G. D.; BARON, R. A. Person-entrepreneurship fit: why some people are more successful as entrepreneur than others. **Human Resource Management Review**, 2003.

HISRICH, R. D.; PETERS, M. P. **Empreendedorismo**. Porto Alegre: Bookman. 2004.

SOUZA, E. C. L. D. A disseminação da cultura empreendedora e a mudança na relação universidade-empresa. In: (Ed.). Empreendedorismo: Competência essencial para pequenas e médias empresas: ANPROTEC. 2001.

7 Apêndice

A presente pesquisa tem por objetivo investigar o perfil empreendedor dos estudantes de administração da Universidade Federal de Mato Grosso do Sul, Campus do Pantanal.

1. Qual o seu sexo?

Feminino

Masculino

2. Qual sua idade?

R.: _____.

3. Qual o seu estado civil?

Solteiro (a)

Casado (a) / união estável

Viúvo (a)

Divorciado (a)

4. Qual o seu grau de escolaridade?

Ensino médio (esta é a primeira graduação)

Já sou graduado em outra área

Pós-Graduação completa

5. Se já possui uma graduação, em que área?

6. Qual sua renda familiar? (Renda familiar é a soma da renda de todas as pessoas que moram com você.)

. Até R\$ 713,00

. Entre R\$ 714,00 e R\$ 1.023,00

. Entre R\$ 1.024,00 e R\$ 1.540,00

. Entre R\$ 1.541,00 e R\$ 2.564,00

. Entre R\$ 2.565,00 e R\$ 4.417,00

. Entre R\$ 4.418,00 e R\$ 8.417,00

. Entre R\$ 8.418,00 e R\$ 12.915,00

. Mais que R\$ 12.916

7. Marque as opções que correspondem a sua ocupação atual (Podem marcar mais de uma opção).

. Desempregado

. Trabalho informal

. Trabalho formal

. Empresário

. Aposentado

8. Marque as atividades das quais você já participou antes do ingresso na Universidade:

. Movimento de grupos jovens religiosos

. Movimento de grupo estudantil

. Movimentos políticos

. Trabalhos voluntários

. Trabalho em empresa familiar

. Trabalho em empresa de terceiros

. Trabalho autônomo

. Nunca participei de nenhuma dessas atividades

9. Durante o curso de graduação você participou de atividades extracurriculares oferecida pela instituição?

. Sim, diretório acadêmico

. Sim, empresa Júnior

. Sim, ações comunitárias

. Voluntariado

. Projetos de extensão de UFMS em parceria com instituições Públicas

. Nunca participei

10. Considerando seus familiares, há algum que possua negócio próprio?

. Nenhum dos meus parentes de primeiro grau (pais, filhos e irmãos) possui negócio próprio

. Sim, meu pai

. Sim, minha mãe

. Sim, minha irmã (o)

. Sim, temos um negócio familiar

. Sim, meus avós

. Sim meus tios / primos

. Não

11. Pensando no seu desenvolvimento desde de sua infância, quando você comentava suas ideias e sonhos sobre o que você gostaria de ser quando crescer e seus projetos para o futuro, qual era a postura de sua família?

. Nunca apoiava minhas ideias

. Raramente apoiava minhas ideias

. De vez em quando apoiava minhas ideias

. Frequentemente apoiava minhas ideias

. Sempre apoiaram e incentivaram minhas ideias

12. Você tem a pretensão de abrir seu próprio negócio? Se sim já tem ideia em que ramo vai empreender?

(). Sim, mas não tenho ideia em que ramo atuarei

(). Sim, e já tenho ideia em que ramo vou atuar

(). Não

13. Se na pergunta anterior você respondeu que já tem ideia em que ramo vai atuar, qual seria esse ramo?

14. Utilize a escala de 1 a 5 para apontar o seu grau de concordância com as afirmativas na tabela abaixo.

1 =. Discordo totalmente

2 =. Discordo parcialmente

3 =. Não discordo nem concordo

4 =. Concordo parcialmente

5 =. Concordo totalmente

		1	2	3	4	5
1	Eu visualizo grandes oportunidades para empreender em minha cidade					
2	Acredito que os projetos da Universidade ajudam efetivamente os empreendedores da cidade					
3	Sou bastante comunicativo e bem relacionado com todos, conservo uma grande rede social com parente, amigos, colegas e até desconhecidos					
4	Não teria nenhuma dificuldade em abrir e manter a rotina de funcionamento de uma empresa.					
5	Tenho paciência para seguir um planejamento passo a passo controlando a ansiedade para não pular nenhuma etapa.					
6	A forma como é ensinada o empreendedorismo na Universidade é bem equilibrada entre teoria e prática.					
7	A cada semestre finalizado na Universidade me sinto mais preparado e fortalecido para empreender.					
8	Somente com planejamento é possível alcançar sucesso em um empreendimento					
9	Eu assumiria uma dívida de longo prazo para ter meu próprio negócio.					
10	Em momentos de crise consigo enxergar outras oportunidades de negócio					
11	Olhando para o futuro consigo me ver como um empresário de sucesso.					
12	A formação universitária ampliou meu horizonte aumentando minhas expectativas para abrir um negócio.					
13	Acredito que as disciplinas do curso foram fundamentais para meu desenvolvimento de uma visão empreendedora.					
14	Me preocupo em manter uma comunicação ativa com toda minha rede de contato.					
15	Tenho um trabalho estável.					
16	Considero-me bem remunerado.					

17	Estou sempre atento as informações a respeito do desenvolvimento econômico da minha cidade/estado/país buscando novas oportunidade de negócios.					
18	Considero-me uma pessoa muito mais persistente que as demais.					
19	Converso muito sobre oportunidades de negócios e empreendimentos com meus colegas de curso na faculdade.					
20	Creio que tenho uma boa habilidade em detectar oportunidades de negócios no mercado.					
21	Acredito que as disciplinas do curso me ajudam na habilidade de detectar oportunidades de negócios no mercado.					
22	Eu conheço os detalhes práticos para criar uma empresa.					
23	Na atividade que executo normalmente influencio a opinião de outras pessoas a respeito de um determinado assunto.					
24	Converso muito a respeito de oportunidades de negócios e empreendimentos com meus amigos e parentes.					
25	O ambiente da faculdade (eventos, palestras, atividades curriculares e extracurriculares) é favorável ao empreendedorismo.					