



**INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO ESTADO  
DO TOCANTINS  
CAMPUS PALMAS  
TECNÓLOGO EM GESTÃO DO AGRONEGÓCIO**

**JANICE RAQUEL CANABARRO  
JHENYFFER WELLY LUSTOZA DE LIMA**

**ANÁLISE DO PERFIL EMPREENDEDOR DOS ACADÊMICOS DE  
NÍVEL SUPERIOR DO INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO,  
CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO TOCANTINS – CAMPUS PALMAS**

**PALMAS – TO  
2020**

**JANICE RAQUEL CANABARRO  
JHENYFFER WELLY LUSTOZA DE LIMA**

**ANÁLISE DO PERFIL EMPREENDEDOR DOS ACADÊMICOS DE  
NÍVEL SUPERIOR DO INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO,  
CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO TOCANTINS – CAMPUS PALMAS**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à Coordenação do Curso Tecnólogo em Gestão do Agronegócio do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Estado do Tocantins - *Campus* Palmas, como exigência à obtenção do grau de Tecnólogo em Gestão do Agronegócio.

Orientador: Prof. Dr. Otavio Cabral Neto  
Coorientador: Eduardo Meireles Amaral

**PALMAS - TO  
2020**

**Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)**  
**Bibliotecas do Instituto Federal do Tocantins**

---

C213a Canabarro, Janice Raquel  
ANÁLISE DO PERFIL EMPREENDEDOR DOS ACADÊMICOS  
DE NÍVEL SUPERIOR DO INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO,  
CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO TOCANTINS – CAMPUS PALMAS /  
Janice Raquel Canabarro, Jhenyffer Welly Lustoza de Lima. –  
Palmas, TO, 2020.  
43 f. : il. color.

Trabalho de Conclusão de Curso (Tecnólogo em Gestão do  
Agronegócio) – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia  
do Tocantins, Campus Palmas, Palmas, TO, 2020.

Orientador: Dr. Otavio Cabral Neto  
Coorientador: Esp. Eduardo Meireles Amaral

1. Empreendedorismo. 2. Educação. 3. Perfil. I. de Lima,  
Jhenyffer Welly Lustoza. II. Neto, Otavio Cabral III. Amaral, Eduardo  
Meireles. IV. Título.

**CDD 630**

---

A reprodução total ou parcial, de qualquer forma ou por qualquer meio, deste documento é autorizada para fins  
de estudo e pesquisa, desde que citada a fonte.

Elaborado pelo sistema de geração automática de ficha catalográfica do IFTO com os dados fornecidos  
pelo(a) autor(a).

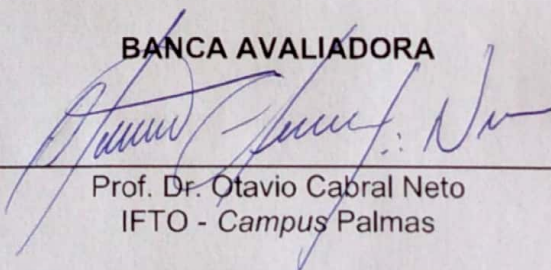
JANICE RAQUEL CANABARRO  
JHENYFFER WELLY LUSTOZA DE LIMA

**ANÁLISE DO PERFIL EMPREENDEDOR DOS ACADÊMICOS DE  
NÍVEL SUPERIOR DO INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO,  
CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO TOCANTINS – CAMPUS PALMAS**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à Coordenação do Curso Tecnólogo em Gestão do Agronegócio do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Estado do Tocantins - *Campus* Palmas, como exigência à obtenção do grau de Tecnólogo em Gestão do Agronegócio.

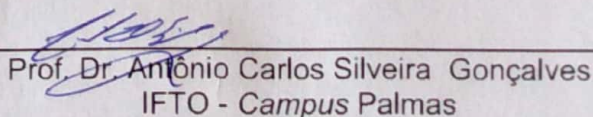
Aprovado em: 19/08/20

**BANCA AVALIADORA**



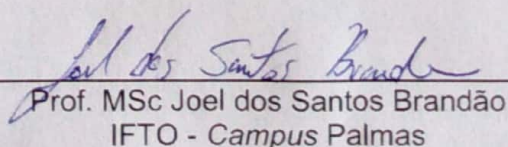
---

Prof. Dr. Otavio Cabral Neto  
IFTO - *Campus* Palmas



---

Prof. Dr. Antônio Carlos Silveira Gonçalves  
IFTO - *Campus* Palmas



---

Prof. MSc Joel dos Santos Brandão  
IFTO - *Campus* Palmas

À nossa família, nosso orientador, os professores e todos que contribuíram direto e indiretamente para a nossa formação acadêmica e elaboração deste trabalho, dedico.

## **AGRADECIMENTOS**

Agradecemos a Deus que nos deu força para concluir este projeto, de forma satisfatória. A sorte, que cruzam caminhos e aproximam as pessoas em momentos inesperados da vida e geram resultados surpreendentes.

Queremos agradecer principalmente ao nosso orientador, cujo a dedicação e paciência serviram como pilares de sustentação para a conclusão deste trabalho. Gratas por tudo. Juntamente como coorientador, fonte de conhecimentos. A todos os professores que contribuíram e influenciaram em nossa trajetória e a todo a equipe acadêmica do Instituto Federal do Tocantins, nosso segundo lar no decorrer destes três (3) anos.

Obrigada também aos nossos pais, pilares da nossa formação como ser humano. Nossos maiores e melhores orientadores na vida. Sempre compreensivos.

Agradecemos aos nossos amigos de cursos, grandes companheiros de jornada. Também aos nossos amigos pessoais, que mesmo não fazendo parte diretamente da vida acadêmica, tiveram grande influência e incentivo sobre ela.

## RESUMO

O empreendedorismo é um tema atual, por ser um tema constante no decorrer do desenvolvimento e manutenção de uma sociedade. Este estudo tem o objetivo de analisar o perfil empreendedor dos acadêmicos de nível superior do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Tocantins – Campus Palmas, e colaborar para o incentivo da educação empreendedora dentro da instituição. Foi realizada uma pesquisa quantitativa, com levantamento de dados realizados por meio de questionário com aspectos das características empreendedoras e socioeconômicas dos acadêmicos dos 13 (treze) cursos de nível superior do IFTO - Campus Palmas. Os resultados foram analisados estatisticamente para identificar o perfil empreendedor dos estudantes do IFTO - Campus Palmas, bem como avaliar as possíveis segmentações e tendências. Os resultados obtidos evidenciaram que os grande parte dos estudantes do IFTO, que realizaram a pesquisa, tem perfil empreendedor, tendo em vista que os resultados apresentaram perfis com pontuação entre médio e alto, e nenhum estudante respondeu com pontuação baixa ou inferior na soma das características empreendedoras. Análises como essas servem de base para tomada de decisões, pois é necessário identificar o perfil empreendedor para então traçar estratégias e ações educacionais que motivem o meio acadêmico.

**Palavras-chave:** Educação, empreendedorismo, inovação, perfil, estudante, IFTO.

## **ABSTRACT**

Entrepreneurship is a current theme, as it is a constant theme throughout the development and maintenance of a society. This study aims to analyze the entrepreneurial profile of university students at the Federal Institute of Education, Science and Technology of Tocantins - Campus Palmas, and to collaborate to encourage entrepreneurial education within the institution. A quantitative survey was carried out, with data collected through a questionnaire with aspects of the entrepreneurial and socioeconomic characteristics of the students of the 13 (thirteen) higher-level courses at the IFTO - Campus Palmas. The results were analyzed statistically to identify the entrepreneurial profile of IFTO - Campus Palmas students, as well as to evaluate possible segmentations and trends. The results obtained showed that most of the IFTO students, who carried out the research, have an entrepreneurial profile, considering that the results presented profiles with a score between medium and high, and no student responded with a low or lower score in the sum of the characteristics entrepreneurial. Analyzes like these serve as a basis for decision-making, as it is necessary to identify the entrepreneurial profile in order to outline educational strategies and actions that motivate the academic environment

**Keywords:** Education, entrepreneurship, innovation, profile, student, IFTO.

## LISTA DE GRÁFICOS

|                                                                                                                                    |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Gráfico 1</b> - Distribuição dos participantes da pesquisa conforme curso inscrito...                                           | 23 |
| <b>Gráfico 2</b> Percentual dos participantes da pesquisa, conforme sexo:.....                                                     | 23 |
| <b>Gráfico 3</b> Percentual dos participantes da pesquisa, conforme faixa etária:.....                                             | 24 |
| <b>Gráfico 4</b> Percentual dos participantes da pesquisa, conforme estado civil:.....                                             | 24 |
| <b>Gráfico 5</b> Percentual dos participantes da pesquisa, conforme remuneração:.....                                              | 25 |
| <b>Gráfico 6</b> Percentual dos participantes, conforme questão:<br>Você sabe o que é empreendedorismo ? .....                     | 25 |
| <b>Gráfico 7</b> Percentual dos participantes, conforme questão:<br>Você se considera empreendedor ? .....                         | 26 |
| <b>Gráfico 8</b> Percentual dos participantes, conforme questão:<br>Você pretende seguir carreira profissional autônoma ? .....    | 26 |
| <b>Gráfico 9</b> Percentual dos participantes, conforme questão:<br>Você já teve orientação sobre empreendedorismo no IFTO ? ..... | 27 |
| <b>Gráfico 10</b> Pontuação conforme curso inscrito:.....                                                                          | 28 |
| <b>Gráfico 11</b> Pontuação conforme sexo:.....                                                                                    | 29 |
| <b>Gráfico 12</b> Pontuação conforme Faixa Etária:.....                                                                            | 29 |
| <b>Gráfico 13</b> Pontuação conforme Estado Civil:.....                                                                            | 30 |
| <b>Gráfico 14</b> Pontuação conforme Obtenção de Sustento/ Remuneração:.....                                                       | 30 |
| <b>Gráfico 15</b> Pontuação geral de todos os participantes:.....                                                                  | 31 |

## Sumário

|                                                                     |    |
|---------------------------------------------------------------------|----|
| 1. INTRODUÇÃO.....                                                  | 01 |
| 1.1 Tema.....                                                       | 02 |
| 1.2 Problema.....                                                   | 02 |
| 1.3 Objetivo Geral.....                                             | 03 |
| 1.4 Objetivos Específicos.....                                      | 03 |
| 1.5 Justificativa.....                                              | 03 |
| 2.1 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....                                      | 04 |
| 2.1.1 Conceito de Empreendedorismo/Empreendedor.....                | 04 |
| 2.1.2 A importância do Empreendedorismo.....                        | 05 |
| 2.1.3 O empreendedorismo no panorama mundial.....                   | 05 |
| 2.1.4 O empreendedorismo na atualidade brasileira.....              | 06 |
| 2.1.5 Características do Perfil Empreendedor.....                   | 07 |
| 2.2 Educação Empreendedora.....                                     | 08 |
| 3 METODOLOGIA E ESTRATÉGIA DE AÇÃO.....                             | 09 |
| 3.1.1 Classificação da pesquisa.....                                | 09 |
| 3.1.2 Plano de coleta, análise e interpretação de dados.....        | 10 |
| 3.1.2.1 Esquema para o cálculo da pesquisa.....                     | 11 |
| 4 RESULTADOS E DISCUSSÕES.....                                      | 11 |
| 4.1 Resultados conforme percentual de participantes – 1ª Etapa..... | 12 |
| 4.2 Resultados conforme percentual de participantes – 2ª Etapa..... | 14 |
| 4.3 Resultados conforme percentual de participantes – 3ª Etapa..... | 17 |
| 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....                                         | 21 |
| REFERÊNCIAS.....                                                    | 23 |
| ANEXOS.....                                                         | 25 |

## 1 INTRODUÇÃO

O empreendedorismo, vai além da capacidade de inovação e/ou adaptação, auxiliando também na energização de uma sociedade. O conhecimento por si só não tem valor, mas se aplicado e nutrido gera resultados, que são a consequências da aplicação das forças de trabalho despendidas em torno de um negócio e assim identificamos um empreendedor, aquele que sabe onde e como aplicar suas energias.

Um empreendedor pode descobrir uma nova utilização para um produto já existente ou encontrar um mercado ainda inexplorado para um serviço criado e fornecido por outros. Pode, ainda, desenvolver um modo rentável de produzir a mesma coisa. Dessa forma, criatividade empreendedora e a capacidade de encontrar constantemente soluções para os problemas, de construir novos produtos, de definir novas perguntas em determinado. (CHÉR, 2013)

Nas Instituições de Ensino, encontramos um caminho para introdução de conhecimentos e técnicas, sendo os ambientes acadêmicos propícios, devido à presença de pessoas com perfil inovador, predispostas a absorverem informações e transformá-las. A maneira que são estimuladas, muitas vezes podem motivá-las ou encaminhá-las para caminhos como o empreendedorismo.

O Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Tocantins – IFTO, Campus Palmas foi oficialmente inaugurado em abril de 2003 – na época, Escola Técnica Federal de Palmas, tem capacidade para atender mais de 4.000 estudantes. A unidade é referência em ensino de qualidade na capital do Tocantins e região e ocupando uma área de 128.508,38m<sup>2</sup>, localizada na região central do estado, local estrategicamente potencial para produção e comercialização de alimentos, produtos e serviços, possuindo 13 cursos de nível superior. Além disso, o IFTO Campus Palmas está inserido na nova fronteira agrícola conhecida como MATOPIBA, sendo Palmas a única capital de estado inserida nesta região, que além de receber incentivos públicos e privados nos últimos anos

Neste presente estudo, buscou-se entender e traçar o perfil empreendedor dos acadêmicos do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Tocantins – IFTO, Campus Palmas - para que se desenvolver metodologias, no ambiente acadêmico, incentivando e alavancando estes estudantes no estudo e

capacitação do empreendedorismo que são, no momento, o foco principal da pesquisa. Aos quais encontram-se na condição de acadêmicos, tendo em vista a inserção de mostrar e apresentar oportunidades no mercado de trabalho e/ ou evolução profissional, oportunidades de abertura de empresas próprias e atendimentos de nichos de mercado ainda não explorados.

## **1.1 Tema**

### **ANÁLISE DO PERFIL EMPREENDEDOR DOS ACADÊMICOS DE NÍVEL SUPERIOR DO INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO TOCANTINS – IFTO - CAMPUS PALMAS**

## **1.2 Problema**

Cada vez mais o mercado exige o aperfeiçoamento e qualificação profissional. Em consequência disso as Instituições de Ensino Superior, assumem a responsabilidade de preparar seus acadêmicos para o mercado de trabalho. Entende-se que independente da opção do acadêmico montar o seu próprio negócio ou se inserir em um mercado já existente há habilidade de empreender é um diferencial cada vez mais exigido.

Contudo, a problemática a ser indagada na pesquisa é: qual é o perfil empreendedor dos acadêmicos de nível superior do Instituto Federal de Educação Ciência e Tecnologia do Estado do Tocantins – IFTO Campus Palmas?

## **Hipóteses**

Em geral entende-se 03 (três) possibilidades, conforme a seguir:

- Perfil de acadêmicos que ainda não tiveram o contato ou não despertaram o interesse pelo o espírito empreendedor;
- Perfil de acadêmicos que tenham interesses mas não possuem as habilidades necessárias para um empreendedor;
- Perfil de acadêmicos empreendedores que estão em busca de aprimoramento;

### **1.3 Objetivo Geral**

Analisar o perfil empreendedor dos acadêmicos de nível superior do IFTO- Campus Palmas.

### **1.4 Objetivos Específicos**

- Analisar o autoconhecimento conforme perfis já mencionados;
- Contribuir com aprendizado sobre empreendedorismo, e sugerir o fortalecimento dessa temática nos cursos em discussão;
- Indicar metodologias, a partir da identificação dos perfis dos estudantes, que possam potencializar o perfil empreendedor.

### **1.5 Justificativa**

Os acadêmicos que são foco principal desse estudo necessitam de estímulo e ensinamentos específicos para que se tornem profissionais qualificados e consigam atuar mediante as mudanças e incertezas do mercado globalizado.

Sendo assim para que sejam desenvolvidas metodologias e processos específicos, com o objetivo qualificar de maneira mais adequada ao perfil dos acadêmicos pertencentes à instituição de ensino, são necessárias pesquisas como estas. Nosso objetivo não é propor estas metodologias, mais esclarecer a necessidades das mesmas através da identificação da diversidade destes perfis empreendedores presente no IFTO. Ressaltando que a pesquisa foi realizada no ano de 2020, havendo assim a necessidade constante de atualização desta.

Tendo em vista que a missão do IFTO- Campus Palmas é de proporcionar desenvolvimento educacional, científico e tecnológico por meio da formação pessoal e qualificação profissional. Os acadêmicos também contribuem para o enriquecimento e formação de outros profissionais através de pesquisas e publicações científicas.

## **2.1 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA**

Fisher (2012), demonstrou como é possível categorizar metodologias de ensino utilizadas por docentes que adotam a teoria como fundamento de suas disciplinas, em função dos comportamentos a ela associados.

### **1.1.1 Conceito de Empreendedorismo/Empreendedor**

Um conceito simples, que fosse entendido por todos: “o empreendedor é alguém que sonha e busca transformar seu sonho em realidades”.

“Qualquer indivíduo pode aprender a se comportar de forma empreendedora. O empreendedorismo é um comportamento, e não um traço de personalidade”. (DRUCKER, 1987)

Para Dolabela (1999), empreendedorismo é Neologismo derivado da livre tradução da palavra entrepreneurship é utilizado para designar os estudos relativos ao empreendedor, seu perfil, suas origens, seus sistemas de atividades, seu universo de atuação. A palavra empreendedor, de emprego é ampla, é utilizada para designar principalmente as atividades de quem se dedica a geração de riquezas, seja uma transformação de conhecimentos em produtos ou serviços, na geração do próprio conhecimento ou na inovação em áreas como marketing, produção, organização, etc.

O empreendedor é alguém que acredita que pode colocar a sorte a seu favor, por entender que ela é um produto de trabalho duro (DOLABELA, 1999) .

O empreendedor corporativo – ou intraempreendedor – é aquele que, apesar de não ser dono do negócio, mantém atitudes empreendedoras e empreende por meio do seu trabalho. (CHÉR, 2013)

Segundo Jefferey Timmons (1994), “é alguém capaz de identificar, agarrar e aproveitar oportunidades. Para transformá-los em negócio de sucesso, busca e gerência recursos. O ato empreendedor se completa com a ocorrência conjunta de todas essas ações.

Segundo Chér (2013), a criatividade é composta pelas fases: insight, preparação, incubação, iluminação, verificação. Onde insight é o momento em que o indivíduo tem a apreensão de uma ideia a ser realizada ou de um problema ser resolvido. Até então não teve inspiração, porém apenas a noção de algo a fazer. E

um lampejo, uma possibilidade que bate em sua mente como um sino, que o desperta e o coloca em alerta.

O empreendedor é “um tipo especial, ... a força motriz de grande número de fenômenos significativos”. (CORRÊA et al., 2020)

### **1.1.2A importância do Empreendedorismo**

Libertar o empreendedor que existe dentro de nós implica aceitar que empreender é uma capacidade da espécie humana. Natural, como qualquer outra. No entanto, se sua origem pode ser tão simples, não é o processo de superar o mito de que a capacidade empreendedor só existe em alguns poucos “iluminados”. (DOLABELA, 2010)

Definiram inovação social como novas ideias com o objetivo de atingir objetivos sociais. Essas novas ideias podem ser, por exemplo, novas parcerias, novo estilo de vida, novos produtos e serviços e novos processos. (D'AMARIO; COMINI, 2020)

Lembre-se do seguinte: a importância do reconhecimento para o processo criativo não significa que o mercado consumidor está sempre certo quando aceita ou não uma novidade. O empreendedor muitas vezes precisará despertar seus clientes para necessidades até então inconsistentes ou inexistentes. Caberá a ele dizer o que é possível hoje e amanhã. Transformar e melhorar o cotidiano das pessoas e surpreendê-las com novas possibilidades. Para tanto, o empreendedor precisa de outras duas habilidades: de comunicação e negociação (CHÉR, 2013)

### **1.1.3 O empreendedorismo no panorama mundial**

Atualmente, gestores públicos vislumbram no empreendedorismo uma alternativa para o desenvolvimento regional (COSTA; SILVA, 2019). Neste contexto, surgiram, desde a década de 1940, diferentes abordagens teóricas com o intuito de compreender a lógica e as ações subjacentes ao comportamento empreendedor.

A teoria effectuation surge como alternativa à lógica causal predominante fundamentada na teoria econômica tradicional, e se consolidou nos últimos anos como perspectiva emergente de maior impacto e generalidade (FISHER, 2012). De acordo com a teoria effectuation (D'AMARIO; COMINI, 2020), empreendedores (a)

identificam oportunidades a partir de recursos existentes, (b) tomam decisões de investimento com base no que estão dispostos a perder, (c) aproveitam as contingências e (d) estabelecem relações estratégicas com stakeholders

O poder das grandes empresas transnacionais suplanta invariavelmente o poder de muitos governos. As revoluções na tecnologia das informações baratearam e agilizaram as comunicações. (CHÉR, 2013)

#### **1.1.4O empreendedorismo na atualidade brasileira**

Empreendedores com grandes ideias, profundos conhecimentos tecnológicos e excelentes planos de negócio, fracassam por incapacidade de buscar e gerenciar recursos. É o momento dos primeiros gastos e compromisso, é a hora da verdade, pois um dos equívocos mais comuns é achar que o domínio da tecnologia envolvida no produto/ serviço é suficiente para garantir o sucesso do empreendimento. (DOLABELA, 2019, P. 87).

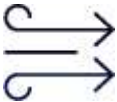
No Brasil, as políticas neoliberais para o ensino superior foram se transformando, adquirindo novas características em função das mudanças nas recomendações dos organismos internacionais. Caracterizamos, assim, o novo neoliberalismo acadêmico como um conjunto de políticas e programas que criam políticas ditas inclusivas. (COSTA; SILVA, 2019)

O empreendedorismo social e a inovação social têm recebido atenção especial de formuladores de políticas, acadêmicos e profissionais desde o ano 2000. Fizemos uma análise bibliométrica para rastrear o conteúdo, o escopo e o histórico relativamente curto da pesquisa moderna em inovação social em todas as disciplinas. A análise deles sugere que “o campo da inovação social se baseia em quatro comunidades intelectuais distintas que surgem por meio de um processo de difusão bastante organizado: Psicologia da Comunidade; Pesquisa de criatividade; Desafios sociais e societais; e Desenvolvimento local”. (D’AMARIO; COMINI, 2020)

A tendência da educação e caminhar para muito além das especializações e cursos de língua estrangeira. Os indivíduos precisaram cada vez mais ampliar a sua capacidade criativa, ainda que não queiram ser donos de seus próprios negócios. Mas como preparar as pessoas para reproduzirem mais ativamente esse comportamento? (CHÉR, 2013)

### 1.1.5 Características do Perfil Empreendedor

**Quadro 1-** Características Empreendedoras (Empretec)

|                                                                                     |                                           |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------|
|    | Busca de oportunidade e iniciativa        |
|    | Persistência                              |
|    | Correr riscos calculados                  |
|   | Exigência de qualidade e eficiência       |
|  | Comprometimento                           |
|  | Busca de informações                      |
|  | Estabelecimento de metas                  |
|  | Planejamento e monitoramento sistemáticos |
|  | Persuasão e rede de contatos              |
|  | Independência e autoconfiança             |

**Fonte:** SEBRAE - Empretec (2019).

Conforme o quadro do perfil de empreendedor, desenvolvido pelo SEBRAE, programa do Empretec, usaremos como modelo, para desenvolvimento nas nossas

avaliações posteriores.

O empreendedor que tem como características individuais, a timidez, a criatividade e a capacidade de reflexão não se sentira bem em um negócio que exija muitos contatos sociais ou ações repetitivas, assim como alguém com o espírito de vendedor não se sentira realizado se passar os dias trancados em um escritório. Eis aí como essa relação é decisiva. Para que ela seja bem-sucedida, o empreendedor deve desenvolver o conceito de si “autoconhecimento”, avaliar suas preferências, seus valores, estilo e projeto de vida para adequar seus sonhos a estas características, (DOLABELA, 2010)

## **1.2 Educação Empreendedora**

O verdadeiro *locus* do aluno empreendedor é o ambiente empresarial. Ali ele deve encontrar as relações e os conhecimentos indispensáveis ao sucesso do seu empreendimento. Igualmente, o laboratório do educador preocupado com o empreendedorismo é o ecossistema econômico-empresarial. (DOLABELA, 2010)

Segundo Dolabela, tanto o empreendedor da área de negócios, em que o dinheiro é uma das medidas desempenho, como o empreendedor na área de pesquisa e ensino, em que a medida da avaliação não é baseada em dinheiro, mas no potencial da agregação de valores gerados, por novo conhecimento ou tecnologia e/ou sua propagação. (DOLABELA, 1999)

A implementação de programas e políticas nas universidades públicas brasileiras, nos últimos 15 anos criaram novos mecanismos de integrá-las aos circuitos de reprodução do capital, sem modificar sua natureza jurídica. Em um contexto de aceleração tecnológica e aprofundamento da crise do capital, criaram-se novas formas de apropriação capitalista do conhecimento produzido pelas universidades públicas brasileiras, em todas as suas atividades. (COSTA; SILVA, 2019)

Exemplos como a: Organizador da Oficina do Empreendedor (OOE), deve ser vista como um conjunto de fundamentos aplicáveis de forma livre e criativa, atendendo às características de professores, alunos, instituições de ensino e à cultura da comunidade. (DOLABELA, 2008)

Com o intuito de identificar modelos de negócio úteis para implementar uma

orientação voltada às partes interessadas.

Freeman e outros acadêmicos estão desenvolvendo em torno da criação de uma nova narrativa para empresas com base na teoria das partes interessadas. (ALCANIZ; AGUADO; RETOLAZA, 2020)

## **2 METODOLOGIA E ESTRATÉGIA DE AÇÃO**

Neste tópico são evidenciados os procedimentos utilizados durante o processo de execução do Trabalho de Conclusão de Curso.

O maior objetivo da pesquisa ação é proporcionar novas informações, gerar e produzir conhecimento que traga melhorias e soluções para toda a organização.

É definida na metodologia do Trabalho de Conclusão de Curso a classificação da pesquisa e as formas de coleta, análise e interpretação de dados. Com isso, inicialmente apresenta-se o tipo de classificação da pesquisa realizada, a seguir, o plano de coleta, análise e interpretação de dados.

### **3.1.1 Classificação da pesquisa**

Tendo em vista a complexidade dos fenômenos sociais, era necessário adotar e divulgar métodos de pesquisa que considerassem tal complexidade e que, diferentemente da abordagem quantitativa, que necessita mensurar numericamente os significados dos fenômenos estudados, ou seja, traduzir em números as opiniões e informações para classificá-las e analisá-las mediante o uso de recursos e técnicas estatísticas, valorizassem a relação dinâmica entre o mundo real e o sujeito, sendo o ambiente natural a fonte direta para a coleta de dados e o pesquisador o instrumento-chave, com foco principal no processo e seu significado (SHNEIDER; FUJII; CORAZZA, 2017)

Sendo assim esta pesquisa se classifica como: qualiquantitativa.

#### **a) Conforme a sua natureza**

Os métodos qualitativos descrevem uma relação entre o objetivo e os resultados que não podem ser interpretados através de números, nomeando-se como uma pesquisa descritiva. Todas as interpretações dos fenômenos são analisadas

indutivamente. Este tipo de metodologia é empregada com mais frequência em pesquisas de natureza social e cultural com análise de fenômenos complexos e específicos. (PRAÇA, 2015)

#### **b) Do ponto de vista dos objetivos**

A análise dos resultados deve demonstrar com que ferramentas os dados coletados no trabalho serão analisados e se estas responderão corretamente a questão levantada no projeto de pesquisa a fim de oferecer condições para que o pesquisador possa confirmar ou refutar a hipótese inicialmente anunciada. (PRAÇA, 2015)

#### **c) Quanto aos procedimentos técnicos**

Quanto aos procedimentos técnicos, o presente trabalho classifica-se em pesquisa com survey pode ser referida como sendo a obtenção de dados ou informações sobre as características ou as opiniões de determinado grupo de pessoas, indicado como representante de uma população-alvo, utilizando um questionário como instrumento de pesquisa (FONSECA, 2002).

Procedimentos técnicos adotados em pesquisa científica, refere-se a qual técnica utilizar para obter os resultados previstos e imprevistos no projeto:

Pesquisa de levantamento que consiste em questionar diretamente o efeito do objeto da pesquisa na população que se pretende estudar, geralmente através de questionários e/ou entrevistas. (PRAÇA, 2015)

### **3.1.2 Plano de coleta, análise e interpretação de dados**

No desenvolvimento do presente trabalho, inicialmente foi realizada uma revisão bibliográfica sobre os tópicos mais relevantes sobre empreendedorismo a fim de dar suporte necessário de conhecimento para a realização da coleta de dados.

Posteriormente foi realizada a aplicação dos questionários, por meio de pesquisa de campo. A pesquisa, composta por questões fechadas, foi aplicada aos estudantes dos 13 cursos de nível superior do IFTO – Campus Palmas, de forma anônima.

A pesquisa foi desenvolvida no IFTO – Campus Palmas, com o intuito de averiguar sobre o perfil empreendedor dos acadêmicos dos três diferentes cursos ofertados.

Foram aplicados dois questionários, o primeiro socioeconômico e com perguntas pontuais acerca do tema, de autoria própria do executor deste trabalho e a segunda etapa, utilizado um questionário específico para identificar e pontuar 13 características empreendedoras, com ele, traçar o perfil empreendedor dos acadêmicos e elencar as características existentes nos mesmos. A segunda etapa do questionário foi de metodologia da autora Oliveira (2013), que utilizou-se de técnicas específicas para identificação proposta. Contabilizando 48 questões a serem pontuadas, 9 sendo objetivas e 39 de enumerar.

### **3.1.2.1 Esquema para o cálculo da pesquisa**

Como facilitador foram efetuadas, análises e gráficos, a partir do percentual de partição conforme as 9 perguntas subjetivas e a soma das características empreendedoras das 39 perguntas objetivas.

As 39 questões objetivas foram classificadas conforme equivalência de:

|                   |                       |                           |                    |
|-------------------|-----------------------|---------------------------|--------------------|
| <b>01 - NUNCA</b> | <b>02 – RARAMENTE</b> | <b>03 – ALGUMAS VEZES</b> | <b>04 - SEMPRE</b> |
|-------------------|-----------------------|---------------------------|--------------------|

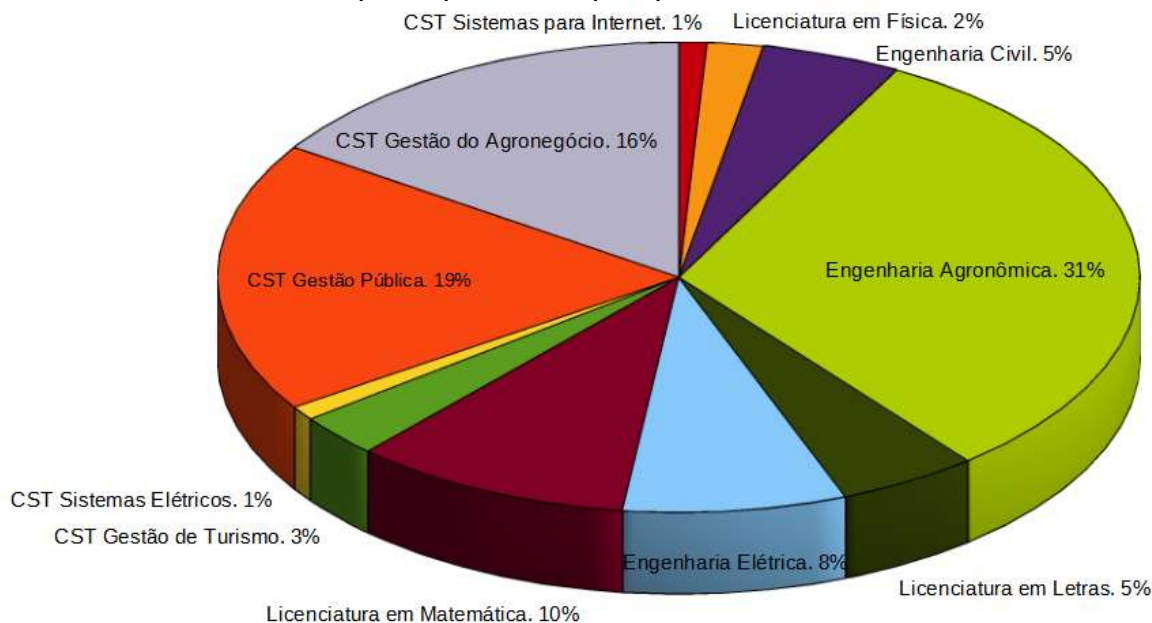
Os resultados foram analisados estatisticamente para identificar o perfil empreendedor dos estudantes, bem como avaliar as possíveis segmentações e tendências utilizando a metodologia de médias, desvio padrão e desvio médio, utilizando as ferramentas do LibreOfficeCalc.

## **4 RESULTADOS E DISCUSSÕES**

Os resultados foram divididos 3 etapas. A primeira etapa de acordo com percentual de participantes conforme: curso inscrito, sexo, faixa etária, estado civil e remuneração. A segunda etapa foi realizada para compreensão do grau de conhecimento e informação sobre o assunto empreendedorismo, através de 4 perguntas. A terceira etapa foi analisada por meio da média da pontuação conforme os padrões da primeira etapa, realizando uma análise de correlação dos fatores sociais.

#### 4.1 Resultados conforme percentual de participantes – 1ª Etapa

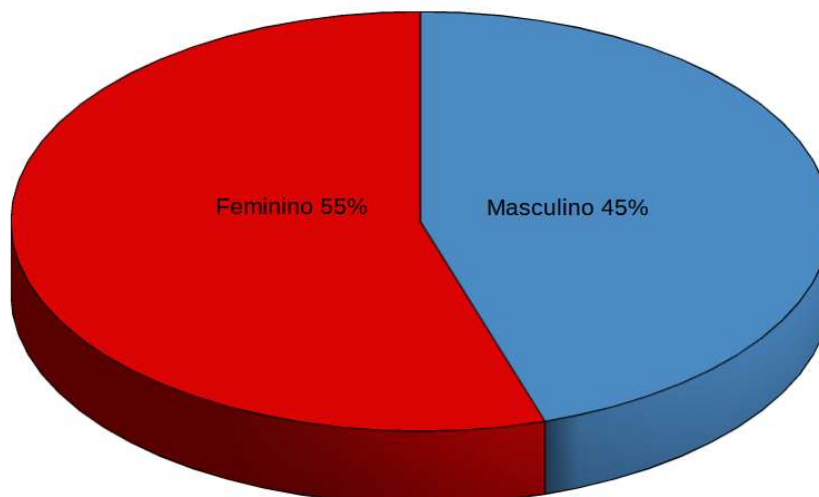
**Gráfico 1** Percentual dos participantes da pesquisa, conforme cursos inscritos:



Fonte: autoria própria (2020).

Conforme apresentado o gráfico acima, demonstra os cursos que obtiveram maiores participações na pesquisa foram de: Engenharia Agrônômica, Gestão do Agronegócio e Gestão Pública. Vale ressaltar que a Engenharia Agrônômica é um curso recente na instituição, porém que apresentou grande participação, demonstrando entusiasmo por parte dos ingressantes.

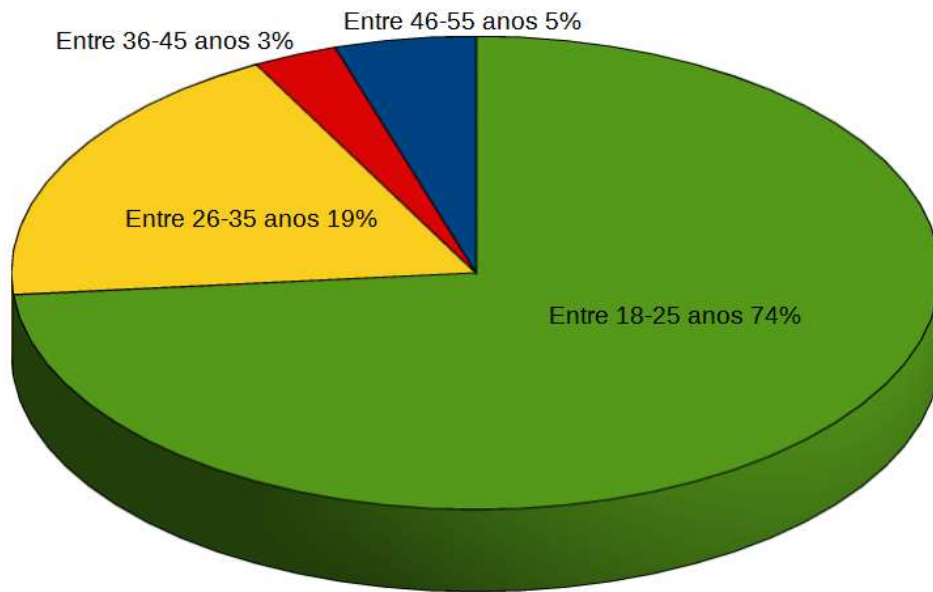
**Gráfico 2** Percentual dos participantes da pesquisa, conforme sexo:



Fonte: autoria própria (2020).

Conforme apresentado o gráfico acima, em sua maioria absoluta na partição da pesquisa são do sexo feminino.

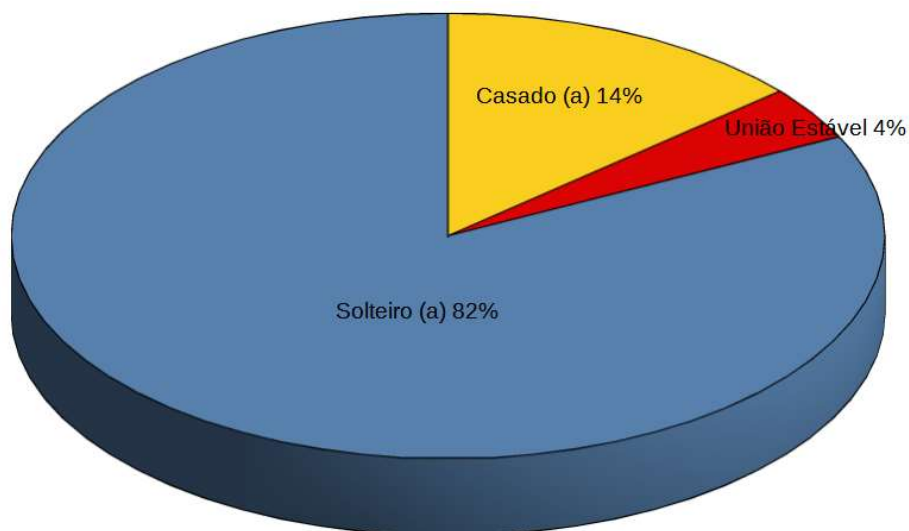
**Gráfico 3** Percentual dos participantes da pesquisa, conforme faixa etária:



Fonte: autoria própria (2020).

De acordo com o gráfico a maioria expressiva dos entrevistados (74%) estão na faixa etária de jovens entre 18 e 25 anos. Porém os entrevistados entre todas as faixas etárias foram observados.

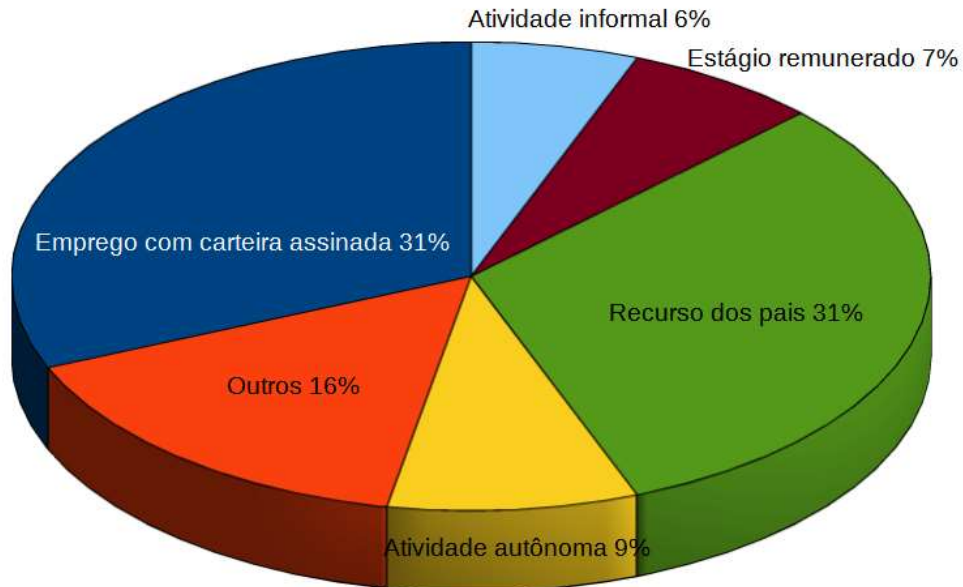
**Gráfico 4** Percentual dos participantes da pesquisa, conforme estado civil:



Fonte: autoria própria (2020).

Observa-se que em sua maioria são pertencentes ao estado civil de solteiro e em sua minoria com união estável.

**Gráfico 5** Percentual dos participantes da pesquisa, conforme remuneração:



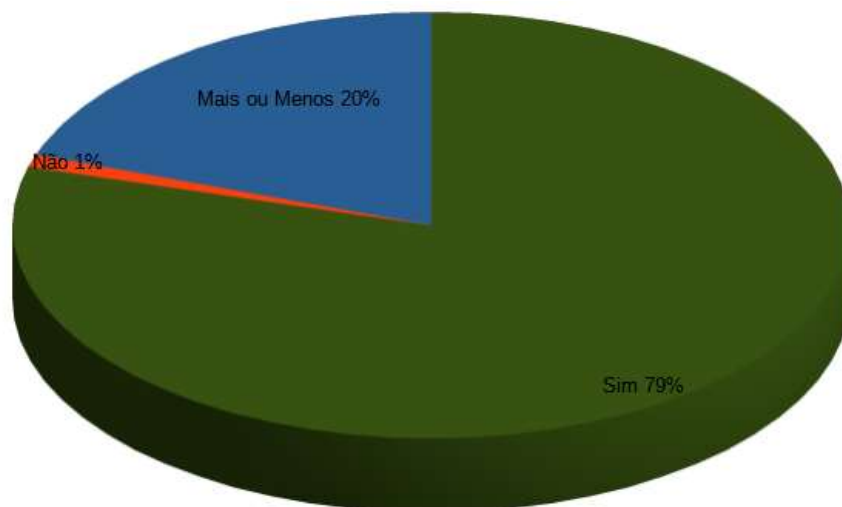
Fonte: autoria própria (2020).

Nota-se que obtenção de renda encontram-se bem divididos, porém os participantes que possuem emprego com carteira assinada e os que utilizam recurso dos pais são percentuais iguais entre 31%.

#### 4.2 Resultados conforme percentual de participantes – 2ª Etapa

**Gráfico 6:** Percentual dos participantes, conforme questão:

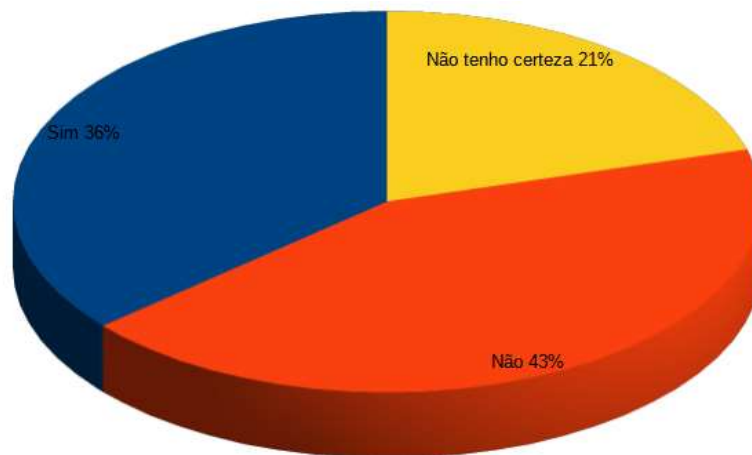
Você sabe o que é empreendedorismo ?



Fonte: autoria própria (2020).

Como demonstra o gráfico acima, um percentual expressivo confirma compreender o que significa empreendedorismo, e um percentual de apenas 1 por cento considera não saber.

**Gráfico 7** Percentual dos participantes, conforme questão:  
Você se considera empreendedor ?



Fonte: autoria própria (2020).

Com relação ao questionamento sobre os acadêmicos se considerarem empreendedores as respostas foram bem variadas. Porém grande maioria não se consideram (43%). Apesar de a partir do questionário, a todos apresentaram entre médio e alto as características empreendedoras.

**Gráfico 8** Percentual dos participantes, conforme questão:  
Você pretende seguir carreira profissional autônoma ?



Fonte: autoria própria (2020).

**Gráfico 9** Percentual dos participantes, conforme questão:

Você já teve orientação sobre empreendedorismo no IFTO ?



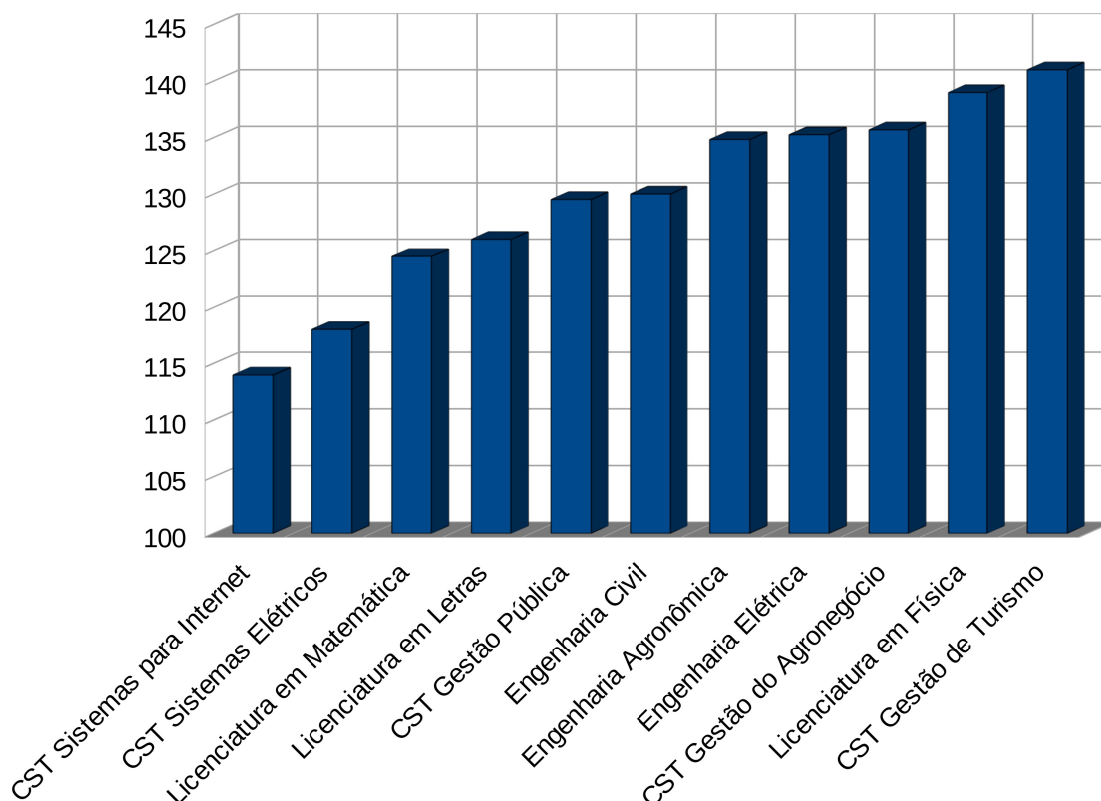
Fonte: autoria própria (2020).

Observou-se que um percentual de 38% respondeu não ter recebido orientações sobre empreendedorismo no Instituto. Assim foi realizada a correlação dos cursos que possuem esta disciplina em sua grade curricular e apenas 4 cursos apresentaram a disciplina de empreendedorismo. Outro ponto a se debater é o considerável percentual que não se recorda ou respondeu com mais ou menos em relação a se sentir orientado sobre o conteúdo. Considerando que um dos objetivos da formação acadêmica é a preparação para o mercado de trabalho, esta ressalta a importância da inclusão de conteúdos voltados a despertar ou incentivar do espírito empreendedor, lembrando que neste material apresentamos o empreendedorismo não somente como ferramenta para o público que busca se tornar autônomo, mas aos profissionais que buscam se diferenciar no mercado.

### 4.3 Resultados de pontuação de acordo conforme padrões sociais

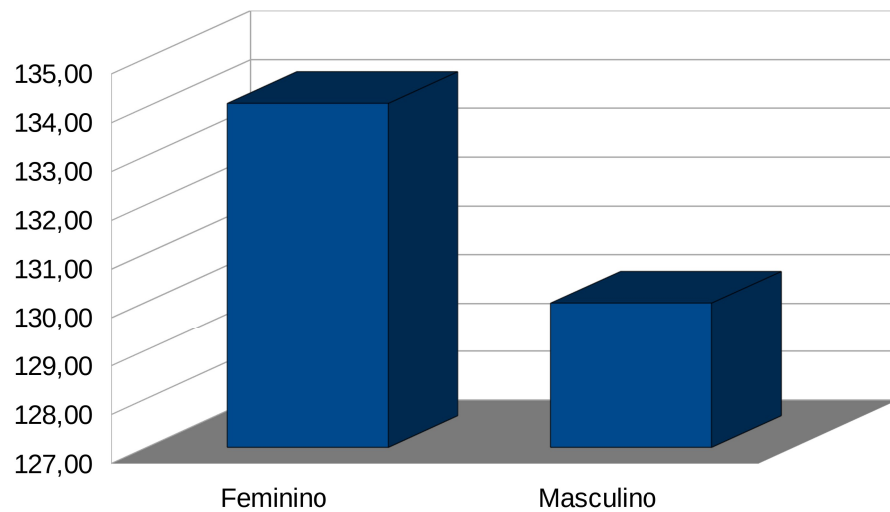
#### – 3ª Etapa

**Gráfico 10** Pontuação conforme curso inscrito:



Fonte: autoria própria (2020).

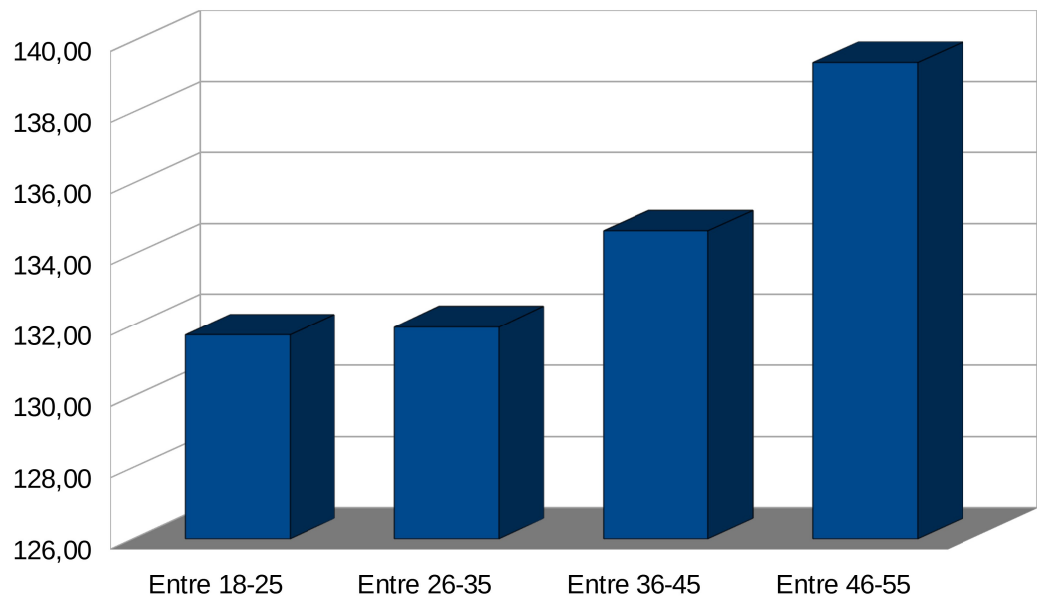
Observou-se que os cursos que obtiveram maior média na pontuação do perfil foram de Gestão de Turismo, seguido de Licenciatura em Física e Gestão do Agronegócio. Os cursos que obtiveram as menores pontuações foram de Sistemas para Internet e Sistemas Elétricos, sendo estes de menores participações na pesquisa. Conforme mencionado anteriormente apenas quatro cursos possuem a disciplina de empreendedorismo em sua grade. O primeiro e terceiro classificados possuem a disciplina, porém o penúltimo também a possui e obteve baixo resultado, dificultando a correlação, tornando-se necessário uma análise mais profunda desta questão. Outro aspecto a ser correlacionado é de que aproximadamente 30% dos acadêmicos, possuem a disciplina, assim o resultado de 46% que afirmaram ter recebido orientação, ser razoavelmente satisfatório, visto que possuem o conteúdo em sua grade.

**Gráfico 11** Pontuação conforme sexo:

Fonte:

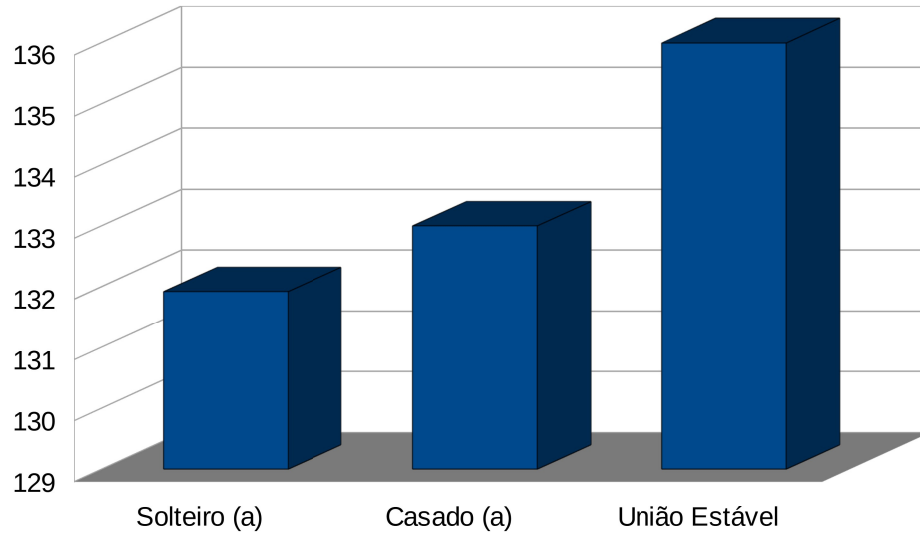
autoria própria (2020).

Outro aspecto interessante foi que além de percentual de maior participação na pesquisa, as mulheres, também obtiveram média maior na pontuação da soma geral do perfil empreendedor dos estudantes.

**Gráfico 12** Pontuação conforme Faixa Etária:

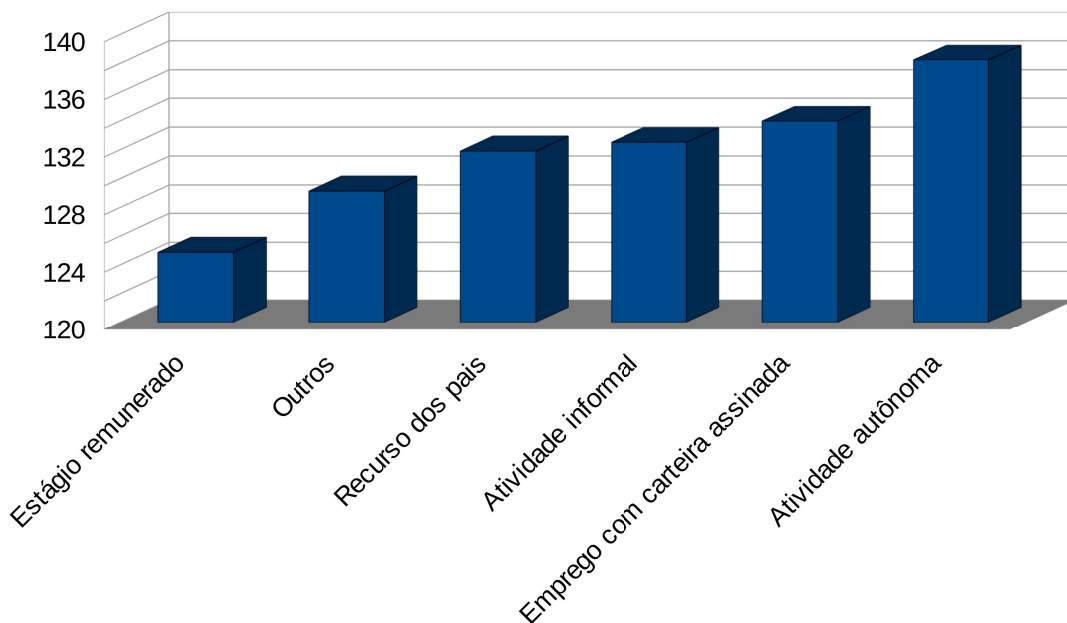
Fonte: autoria própria (2020).

Curiosamente apesar do baixo percentual de participantes da faixa etária acima de 46 anos, este público atingiu as maiores pontuações na média.

**Gráfico 13** Pontuação conforme Estado Civil:

Fonte: autoria própria (2020)

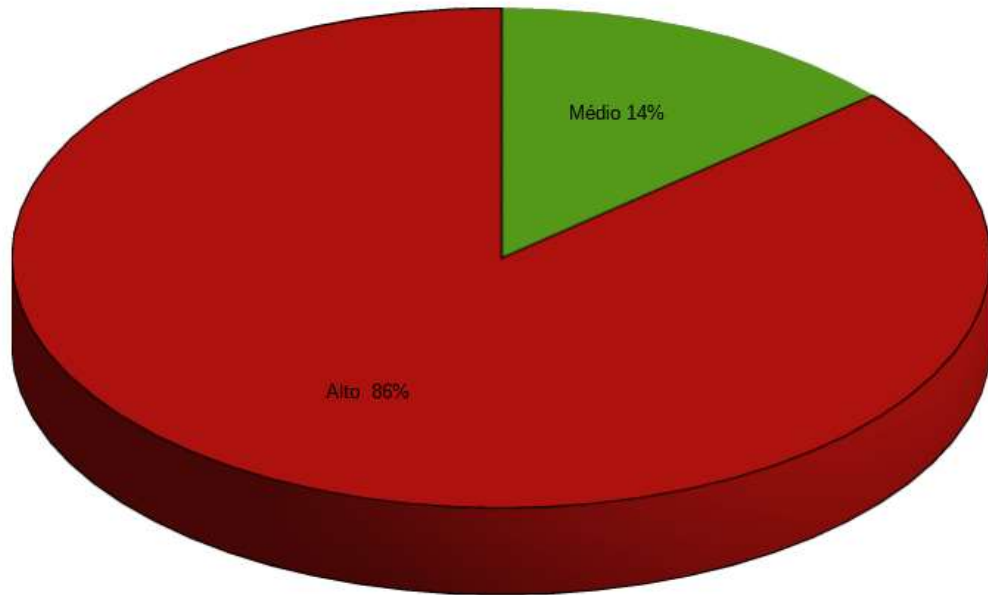
Os pesquisados com união estável apresentaram diferença considerável aos solteiros e casados. Sendo grupo com maior pontuação média na soma do perfil.

**Gráfico 14** Pontuação conforme Obtenção de Sustento/ Remuneração:

Fonte: autoria própria (2020)

Conforme esperado o público que desempenha atividade autônoma apresentou pontuação alta. Porém a variação entre os demais foi baixa, apenas o grupo de estágio remunerado que apresentou variação maior em relação as demais.

**Gráfico 15** Pontuação geral de todos os participantes:



Fonte: autoria própria (2020)

Um aspecto muito positivo observado, foi o que em geral todos os participantes atingiram pontuações entre médio e alto.

## 5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O propósito geral desta pesquisa foi analisar o perfil empreendedor dos estudantes conforme anteriormente exposto, foi notada a variância moderada nas respostas entre cada estudante sendo assim um ponto positivo notando-se eficácia da aprendizagem sobre empreendedorismo aplicada no Campus Palmas -IFTO. Levando-nos a perceber que há uma correlação entre o perfil empreendedor e a participação de pesquisas virtuais como esta, tendo em vista que a nossa pesquisa foi realizada em um cenário de pandemia, assim em consequência a mesma foi toda realizada por uma plataforma digital. Levando a crer que estar “conectado” também pode vir a ser uma característica empreendedora. Considerando que em momentos atuais as ferramentas digitais são meios eficazes para atingir o público-alvo do empreendedor.

O verbo “buscar” é importantes neste contexto. Se ele não estivesse presente, o empreendedor seria somente aquele que conseguisse realizar os seus sonhos. “Buscar” sugere que a realização do sonho está no processo, e não na chegada. (DOLABELA, 2010, p 13).

Percebeu-se pouco desvio no padrão no resultado da pesquisa geral, apresentando uma homogeneidade apuração dos questionamentos que foram realizados.

O desvio médio entre as respostas de cada indivíduo, ressalta a importância da estabilidade em possuir o conjunto das características de um empreendedor e não apenas algumas em destaque.

Neste momento de pandemia, percebemos que as crises muitas vezes são fontes inspiradoras, para o surgimento ou aprimoramento do perfil empreendedor. As tribulações acabam por se tornar gatilhos, não somente aos que por natureza já possuem o tão famoso espírito empreendedor. Pois muitas vezes demolir uma edificação facilita o processo de construção, diferente de uma reforma que exige um cuidado e precauções maiores. No meio acadêmico essas adversidades também destacam as pessoas com instinto empreendedor, tendo em vista que ser adaptável também é uma característica empreendedora e momentos como esse, que exigem a adequação para acompanhar a evolução do processo. Pois cada dia mais, percebemos que a mundo digital não é mais só uma realidade distante, mas já se

tornou um fato.

Um destaque interessante apresentado pela pesquisa, foi o baixo retorno por parte de curso que na sua natureza deveriam ser mais participativos, como o curso de Sistemas para Internet. Demonstrando assim a necessidade de se investir em medidas de incentivo ou até a inserção de disciplinas com intuito de despertar estes cursos que serviram para formação de profissionais com grande responsabilidade no desenvolvimento da estimular a comunicação digital.

Outro aspecto observado foi que poucos acadêmicos participaram da pesquisa, levando em consideração que todos os cursos foram contatos de maneira similar. Tendo em vista que muitos alunos foram contatos também de maneira individual e não somente de maneira coletiva. Exemplo, foram enviados os link para grupos e também para os contatos pessoais. Notou-se assim que apesar de o contato ter sido realizado quase que de maneira homogenia entre todos os cursos, a participação porém ocorreu de maneira desuniforme. Compreendemos assim que vários aspectos podem estar relacionados, como a natureza da pessoa que escolhe o curso (as características vocacionais) e também a coletividade, que despertar o espírito participativo.

O ponto chave é que todos temos dentro de nós um empreendedor, um administrador e um técnico bastando equilibrá-los igualmente para que tenhamos um indivíduo extremamente competente. O empreendedor estaria livre para se aventurar em novas áreas de interesse, o administrador solidificaria a base das operações e o técnico realizando o serviço técnico. Contudo, sabemos que poucas pessoas no mundo dos negócios, possuem este equilíbrio.(CRUZ, 2005)

## REFERÊNCIAS

- ALCANIZ, L.; AGUADO, R.; RETOLAZA, J. L. Novos modelos de negócio: além da abordagem dos acionistas. **Revista Brasileira de Gestao de Negocios**, v. 22, n. 1, p. 48–64, 2020.
- CAZZOLATO, N. K.; PESQUISA-AÇÃO, M. Resenha bibliográfica. p. 84–87, 2008.
- CHÉR, R. **Empreendedorismo na veia**. 2ª ed. [s.l: s.n.].
- CORRÊA, V. S. et al. O “Problema da Imersão” nos Estudos do Empreendedorismo: Uma Proposição Teórica. p. 232–244, 2020.
- COSTA, C. F. DA; SILVA, S. M. G. NOVO NEOLIBERALISMO ACADÊMICO E O ENSINO SUPERIOR NO BRASIL<sup>1</sup>. **REAd. Revista Eletrônica de Administração (Porto Alegre)**, 2019.
- D`AMARIO, E. Q.; COMINI, G. M. Inovação social nos empreendimentos sociais brasileiros: uma proposta de escala para sua classificação. **Revista Brasileira de Gestao de Negocios**, v. 22, n. 1, p. 140–122, 2020.
- DOLABELA, F. **O segredo de Luíza**. [s.l: s.n.].
- DOLABELA, F. **Oficina do empreendedor**. [s.l: s.n.].
- DOLABELA, F. **Sonhos e Riscos bem calculados**. [s.l: s.n.].
- DRUCKER, P. F. Social innovation-Management's new dimension. **Long Range Planning**, 1987.
- FISHER, G. Effectuation, causation, and bricolage: A behavioral comparison of emerging theories in entrepreneurship research. **Entrepreneurship: Theory and Practice**, 2012.
- PRAÇA, F. S. G. Metodologia da pesquisa científica: Organização estrutural e os desafios para redigir o trabalho de conclusão. **Revista Eletrônica Diálogos Acadêmicos**, 2015a.
- PRAÇA, F. S. G. Metodologia da pesquisa científica: Organização estrutural e os desafios para redigir o trabalho de conclusão. **Revista Eletrônica Diálogos Acadêmicos**, v. 08, n. 1, p. 72–87, 2015b.
- SALUSSE, M. A. Y.; ANDREASSI, T. O Ensino de Empreendedorismo com Fundamento na Teoria Effectuation/Teaching Entrepreneurship Using Effectuation Theory. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 20, n. 3, p. 1,305-327, 2016.
- SHNEIDER, E. M.; FUJII, R. A.; CORAZZA, M. J. Pesquisas quali-quantitativas:

contribuições para a pesquisa em ensino de ciências. **Revista de Pesquisa Qualitativa**, v. 4, n. 5, p. 569–584, 2017.

CRUZ, C. Os Motivos Que Dificultam a Ação Empreendedora Conforme .... **Tede.Ufsc.Br**, 2005.

**ANEXOS**  
**TABELA DE RESULTADOS**

| <b>Curso de Graduação</b>  | <b>Quantidade</b> |
|----------------------------|-------------------|
| CST Gestão do Agronegócio  | 16                |
| CST Gestão Pública         | 19                |
| CST Sistemas Elétricos     | 1                 |
| CST Gestão de Turismo      | 3                 |
| Licenciatura em Matemática | 10                |
| Engenharia Elétrica        | 8                 |
| Licenciatura em Letras     | 5                 |
| Engenharia Agrônoma        | 32                |
| Engenharia Civil           | 5                 |
| Licenciatura em Física     | 2                 |
| CST Sistemas para Internet | 1                 |
| <b>TOTAL</b>               | <b>102</b>        |

| <b>Sexo</b>  | <b>Quantidade</b> |
|--------------|-------------------|
| Feminino     | 56                |
| Masculino    | 46                |
| <b>TOTAL</b> | <b>102</b>        |

| <b>Faixa Etária</b> | <b>Quantidade</b> |
|---------------------|-------------------|
| Entre 46-55         | 5                 |
| Entre 36-45         | 3                 |
| Entre 26-35         | 19                |
| Entre 18-25         | 75                |
| <b>TOTAL</b>        | <b>102</b>        |

| <b>Estado Civil</b> | <b>Quantidade</b> |
|---------------------|-------------------|
| Solteiro (a)        | 84                |
| União Estável       | 4                 |
| Casado (a)          | 14                |
| <b>TOTAL</b>        | <b>102</b>        |

| <b>Como obtém sustento/ remuneração ?</b> | <b>Quantidade</b> |
|-------------------------------------------|-------------------|
| Emprego com carteira assinada             | 32                |
| Outros                                    | 16                |
| Atividade autônoma                        | 9                 |
| Recurso dos pais                          | 32                |
| Estágio remunerado                        | 7                 |
| Atividade informal                        | 6                 |
| <b>TOTAL</b>                              | <b>102</b>        |

| <b>Você sabe o que é empreendedorismo ?</b> | <b>Quantidade</b> |
|---------------------------------------------|-------------------|
| Mais ou Menos                               | 20                |
| Não                                         | 1                 |
| Sim                                         | 81                |
| <b>TOTAL</b>                                | <b>102</b>        |

| <b>Você se considera Empreendedor ?</b> | <b>Quantidade</b> |
|-----------------------------------------|-------------------|
| Sim                                     | 37                |
| Não                                     | 44                |
| Não tenho certeza                       | 21                |
| <b>TOTAL</b>                            | <b>102</b>        |

| <b>Você pretende seguir uma carreira profissional autônoma ?</b> | <b>Quantidade</b> |
|------------------------------------------------------------------|-------------------|
| Sim                                                              | 53                |
| Não tenho certeza                                                | 32                |
| Não                                                              | 17                |
| <b>TOTAL</b>                                                     | <b>102</b>        |

| <b>Você já teve orientação sobre empreendedorismo no IFTO ?</b> | <b>Quantidade</b> |
|-----------------------------------------------------------------|-------------------|
| Não me recordo                                                  | 7                 |
| Mais ou menos                                                   | 9                 |
| Sim                                                             | 47                |
| Não                                                             | 39                |
| <b>TOTAL</b>                                                    | <b>102</b>        |

| <b>Gosta de desafios e de novas oportunidades</b> | <b>Quantidade</b> |
|---------------------------------------------------|-------------------|
| Sempre                                            | 69                |
| Algumas Vezes                                     | 32                |
| Raramente                                         | 1                 |
| <b>TOTAL</b>                                      | <b>102</b>        |

| <b>Faz as coisas antes que elas se tornem urgentes</b> | <b>Quantidade</b> |
|--------------------------------------------------------|-------------------|
| Algumas Vezes                                          | 56                |
| Sempre                                                 | 39                |
| Nunca                                                  | 1                 |
| Raramente                                              | 6                 |
| <b>TOTAL</b>                                           | <b>102</b>        |

| <b>Fica de olho nas oportunidades para fazer coisas novas antes que elas se tornem urgentes</b> | <b>Quantidade</b> |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|
| Nunca                                                                                           | 2                 |
| Raramente                                                                                       | 8                 |
| Algumas Vezes                                                                                   | 57                |
| Sempre                                                                                          | 35                |
| <b>TOTAL</b>                                                                                    | <b>102</b>        |

**Frente a um problema difícil, dedica-se para encontrar uma so-      Quantidade**

**lução**

|               |    |
|---------------|----|
| Sempre        | 86 |
| Algumas Vezes | 15 |
| Raramente     | 1  |

**TOTAL 102**

**Insiste para que as pessoas façam o que você precisa**

|               |    |
|---------------|----|
| Nunca         | 7  |
| Raramente     | 27 |
| Algumas Vezes | 42 |
| Sempre        | 26 |

**TOTAL 102**

**Quando algo se interpõe entre o que está tentando fazer, persiste na tarefa**

|               |    |
|---------------|----|
| Sempre        | 49 |
| Algumas Vezes | 51 |
| Raramente     | 2  |

**TOTAL 102**

**Ao iniciar uma atividade ou um novo projeto reúne toda informação possível**

|               |    |
|---------------|----|
| Sempre        | 66 |
| Algumas Vezes | 31 |
| Raramente     | 5  |

**TOTAL 102**

**Busca orientação sobre as características da atividade que deverá realizar**

|               |    |
|---------------|----|
| Raramente     | 3  |
| Algumas Vezes | 20 |
| Sempre        | 79 |

**TOTAL 102**

**Quando tem que fazer um trabalho para alguém, faz muitas perguntas**

|               |    |
|---------------|----|
| Algumas Vezes | 38 |
| Sempre        | 51 |
| Raramente     | 13 |

**TOTAL 102**

**Fica aborrecido (a) quando as tarefas não são bem-elaboradas**

|               |    |
|---------------|----|
| Raramente     | 2  |
| Nunca         | 1  |
| Sempre        | 67 |
| Algumas Vezes | 32 |

**TOTAL 102**

**Considera importante, fazer um trabalho com alto padrão de qualidade**

|               | <b>Quantidade</b> |
|---------------|-------------------|
| Algumas Vezes | 19                |
| Sempre        | 83                |
| <b>TOTAL</b>  | <b>102</b>        |

**Avalia o resultado do seu trabalho se é melhor do que o dos seus colegas**

|               | <b>Quantidade</b> |
|---------------|-------------------|
| Nunca         | 5                 |
| Sempre        | 41                |
| Algumas Vezes | 40                |
| Raramente     | 16                |
| <b>TOTAL</b>  | <b>102</b>        |

**Se empenha muito para realizar seu trabalho**

|               | <b>Quantidade</b> |
|---------------|-------------------|
| Algumas Vezes | 28                |
| Sempre        | 73                |
| Raramente     | 1                 |
| <b>TOTAL</b>  | <b>102</b>        |

**Trabalha mais horas e faz sacrifícios pessoais para concluir as tarefas no prazo**

|               | <b>Quantidade</b> |
|---------------|-------------------|
| Raramente     | 9                 |
| Algumas Vezes | 39                |
| Sempre        | 54                |
| <b>TOTAL</b>  | <b>102</b>        |

**Quando faz um trabalho para outra pessoa, se esforça para que fique satisfeita com os resultados.**

|               | <b>Quantidade</b> |
|---------------|-------------------|
| Sempre        | 89                |
| Algumas Vezes | 11                |
| Raramente     | 2                 |
| <b>TOTAL</b>  | <b>102</b>        |

**Costuma estabelecer suas próprias metas**

|               | <b>Quantidade</b> |
|---------------|-------------------|
| Raramente     | 6                 |
| Sempre        | 65                |
| Algumas Vezes | 31                |
| <b>TOTAL</b>  | <b>102</b>        |

**Faz as coisas sempre com um resultado específico em mente**

|               | <b>Quantidade</b> |
|---------------|-------------------|
| Algumas Vezes | 42                |
| Sempre        | 55                |
| Raramente     | 4                 |
| Nunca         | 1                 |
| <b>TOTAL</b>  | <b>102</b>        |

**Faz as coisas certas que te ajudam a conquistar os seus objetivos**

|               | Quantidade |
|---------------|------------|
| Raramente     | 4          |
| Algumas Vezes | 44         |
| Sempre        | 54         |
| <b>TOTAL</b>  | <b>102</b> |

**Quando tem um trabalho grande a cumprir, divide-o em etapas**

|               | Quantidade |
|---------------|------------|
| Algumas Vezes | 48         |
| Sempre        | 45         |
| Raramente     | 8          |
| Nunca         | 1          |
| <b>TOTAL</b>  | <b>102</b> |

**Analisa com cuidado as vantagens e as desvantagens das várias formas de executar as tarefas**

|               | Quantidade |
|---------------|------------|
| Sempre        | 44         |
| Algumas Vezes | 41         |
| Raramente     | 14         |
| Nunca         | 3          |
| <b>TOTAL</b>  | <b>102</b> |

**Pensa nas dificuldades possíveis e busca as soluções, caso elas aconteçam.**

|               | Quantidade |
|---------------|------------|
| Nunca         | 1          |
| Raramente     | 6          |
| Sempre        | 43         |
| Algumas Vezes | 52         |
| <b>TOTAL</b>  | <b>102</b> |

**Busca soluções diferentes para resolver os problemas**

|               | Quantidade |
|---------------|------------|
| Sempre        | 44         |
| Algumas Vezes | 52         |
| Raramente     | 6          |
| <b>TOTAL</b>  | <b>102</b> |

**Mesmo que tenha escolhido uma maneira de resolver um problema, continua analisando esta solução para avaliar se está funcionando**

|               | Quantidade |
|---------------|------------|
| Sempre        | 47         |
| Algumas Vezes | 45         |
| Raramente     | 9          |
| Nunca         | 1          |
| <b>TOTAL</b>  | <b>102</b> |

**Quantidade**

**Tem muitos projetos em mente**

|               |    |
|---------------|----|
| Raramente     | 16 |
| Algumas Vezes | 33 |
| Sempre        | 53 |

**TOTAL 102**

**Acredita que terá êxito em qualquer tipo de atividade que se disponha a fazer**

|               |                   |
|---------------|-------------------|
|               | <b>Quantidade</b> |
| Sempre        | 36                |
| Raramente     | 14                |
| Algumas Vezes | 49                |
| Nunca         | 3                 |

**TOTAL 102**

**Mantém a maneira de pensar, mesmo que as outras pessoas discordem**

|               |                   |
|---------------|-------------------|
|               | <b>Quantidade</b> |
| Nunca         | 1                 |
| Raramente     | 8                 |
| Sempre        | 31                |
| Algumas Vezes | 62                |

**TOTAL 102**

**Quando tem alguma coisa difícil ou que o desafia, acredita que conseguirá**

|               |                   |
|---------------|-------------------|
|               | <b>Quantidade</b> |
| Algumas Vezes | 57                |
| Sempre        | 41                |
| Raramente     | 4                 |

**TOTAL 102**

**Prefere tomar as decisões em que possa ter melhor controle do resultado final**

|               |                   |
|---------------|-------------------|
|               | <b>Quantidade</b> |
| Sempre        | 59                |
| Algumas Vezes | 37                |
| Raramente     | 6                 |

**TOTAL 102**

**Só inicia algo novo, depois de ter feito o possível para assegurar o sucesso**

|               |                   |
|---------------|-------------------|
|               | <b>Quantidade</b> |
| Nunca         | 2                 |
| Sempre        | 22                |
| Algumas Vezes | 61                |
| Raramente     | 17                |

**TOTAL 102**

**Considera as possibilidades de sucesso ou fracasso antes de**

| <b>começar a agir</b> | <b>Quantidade</b> |
|-----------------------|-------------------|
| Nunca                 | 4                 |
| Sempre                | 45                |
| Algumas Vezes         | 39                |
| Raramente             | 14                |
| <b>TOTAL</b>          | <b>102</b>        |

**Para alcançar seus objetivos, busca soluções que tragam benefícios a todos envolvidos**

|               | <b>Quantidade</b> |
|---------------|-------------------|
| Nunca         | 1                 |
| Algumas Vezes | 25                |
| Sempre        | 70                |
| Raramente     | 6                 |
| <b>TOTAL</b>  | <b>102</b>        |

**Dedica tempo pensando numa maneira de convencer alguém ao que você quer**

|               | <b>Quantidade</b> |
|---------------|-------------------|
| Sempre        | 29                |
| Algumas Vezes | 45                |
| Raramente     | 23                |
| Nunca         | 5                 |
| <b>TOTAL</b>  | <b>102</b>        |

**Procura pessoas importantes para que ajudem a atingir seus objetivos**

|               | <b>Quantidade</b> |
|---------------|-------------------|
| Nunca         | 3                 |
| Raramente     | 9                 |
| Sempre        | 49                |
| Algumas Vezes | 41                |
| <b>TOTAL</b>  | <b>102</b>        |

**Compara suas conquistas com relação as expectativas almejadas**

|               | <b>Quantidade</b> |
|---------------|-------------------|
| Algumas Vezes | 52                |
| Sempre        | 42                |
| Nunca         | 3                 |
| Raramente     | 5                 |
| <b>TOTAL</b>  | <b>102</b>        |

**Regularmente, verifica a que distância está de conquistar seus objetivos**

|               | <b>Quantidade</b> |
|---------------|-------------------|
| Raramente     | 16                |
| Sempre        | 59                |
| Algumas Vezes | 27                |
| <b>TOTAL</b>  | <b>102</b>        |

**Costuma coordenar a atuação das pessoas que trabalham com você**

**Quantidade**

|               |            |
|---------------|------------|
| Algumas Vezes | 47         |
| Sempre        | 31         |
| Nunca         | 8          |
| Raramente     | 16         |
| <b>TOTAL</b>  | <b>102</b> |

**Sabe qual o retorno financeiro que pode esperar dos seus projetos**

|               | <b>Quantidade</b> |
|---------------|-------------------|
| Algumas Vezes | 54                |
| Raramente     | 15                |
| Sempre        | 30                |
| Nunca         | 3                 |
| <b>TOTAL</b>  | <b>102</b>        |

**Você se preocupa com as consequências financeiras do que faz.**

|               | <b>Quantidade</b> |
|---------------|-------------------|
| Nunca         | 1                 |
| Algumas Vezes | 18                |
| Sempre        | 77                |
| Raramente     | 6                 |
| <b>TOTAL</b>  | <b>102</b>        |

## ANEXOS

### Questionário utilizado na pesquisa:

#### PERFIL EMPREENDEDOR

Solicitamos que leia cada afirmação cuidadosamente e escolha um número que melhor descreva o seu comportamento no dia a dia, com base nos seguintes critérios:

| 01 - NUNCA | 02 – RARAMENTE | 03 – ALGUMAS VEZES | 04 - SEMPRE |
|------------|----------------|--------------------|-------------|
|------------|----------------|--------------------|-------------|

|                                                                                                                                  |  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| Gosta de desafios e de novas oportunidades                                                                                       |  |
| Faz as coisas antes que elas se tornem urgentes                                                                                  |  |
| Fica de olho nas oportunidades para fazer coisas novas                                                                           |  |
| Frente a um problema difícil, dedica-se para encontrar uma solução                                                               |  |
| Insiste para que as pessoas façam o que você precisa                                                                             |  |
| Quando algo se interpõe entre o que está tentando fazer, persiste na tarefa                                                      |  |
| Ao iniciar uma atividade ou um novo projeto reúne toda informação possível                                                       |  |
| Busca orientação sobre as características da atividade que deverá realizar                                                       |  |
| Quando tem que fazer um trabalho para alguém, faz muitas perguntas                                                               |  |
| Fica aborrecido (a) quando as tarefas não são bem-elaboradas                                                                     |  |
| Considera importante, fazer um trabalho com alto padrão de qualidade                                                             |  |
| Avalia o resultado do seu trabalho se é melhor do que o dos seus colegas                                                         |  |
| Se empenha muito para realizar seu trabalho                                                                                      |  |
| Trabalha mais horas e faz sacrifícios pessoais para concluir as tarefas no prazo                                                 |  |
| Quando faz um trabalho para outra pessoa, se esforça para que fique satisfeita com os resultados.                                |  |
| Costuma estabelecer suas próprias metas                                                                                          |  |
| Faz as coisas sempre com um resultado específico em mente                                                                        |  |
| Faz as coisas certas que te ajudam a conquistar os seus objetivos                                                                |  |
| Quando tem um trabalho grande a cumprir, divide-o em etapas                                                                      |  |
| Analisa com cuidado as vantagens e as desvantagens das várias formas de executar as tarefas                                      |  |
| Pensa nas dificuldades possíveis e busca as soluções, caso um elas aconteçam.                                                    |  |
| Busca soluções diferentes para resolver os problemas                                                                             |  |
| Mesmo que tenha escolhido uma maneira de resolver um problema, continua analisando esta solução para avaliar se está funcionando |  |
| Tem muitos projetos em mente                                                                                                     |  |
| Acredita que terá êxito em qualquer tipo de atividade que se disponha a fazer                                                    |  |
| Mantém a maneira de pensar, mesmo que as outras pessoas discordem                                                                |  |
| Quando tem alguma coisa difícil ou que o desafia, acredita que conseguirá                                                        |  |
| Prefere tomar as decisões em que possa ter melhor controle do resultado                                                          |  |

|                                                                                        |  |
|----------------------------------------------------------------------------------------|--|
| final                                                                                  |  |
| Só inicia algo novo, depois de ter feito o possível para assegurar o sucesso           |  |
| Considera as possibilidades de sucesso ou fracasso antes de começar a agir             |  |
| Para alcançar seus objetivos, busca soluções que tragam benefícios a todos envolvidas  |  |
| Dedica tempo pensando numa maneira de convencer alguém ao que você quer                |  |
| Procura pessoas importantes para que ajudem a atingir seus objetivos                   |  |
| Compara suas conquistas com relação as expectativas almejadas                          |  |
| Regularmente, verifica a que distância está de conquistar seus objetivos               |  |
| Costuma coordenar a atuação das pessoas que trabalham com você                         |  |
| Sabe identificar quanto recurso necessita para desenvolver seus projetos ou atividades |  |
| Sebe qual o retorno financeiro que pode esperar dos seus projetos                      |  |
| Você se preocupa com as consequências financeiras do que faz.                          |  |

FONTE: CAMILA MACHADO DE OLIVEIRA (2013)