

EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA: ESTUDO DE CASO EM INSTITUIÇÃO UNIVERSITÁRIA

ENTREPRENEURIAL EDUCATION: CASE STUDY AT UNIVERSITY INSTITUTION

EDUCACIÓN EMPREENDEDORA: ESTUDIO DE CASO EN INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

Recebido: 22/05/2021 | Aceito: 11/10/2021 | Publicado: 20/12/2021

Paulo Cesar Rodrigues Borges¹

Orcid: <https://orcid.org/0000-0002-7398-7905>

Lattes: <http://lattes.cnpq.br/4275937790613243>

Instituto de Educação Superior de Brasília, IESB, Brasil

E-mail: pcrborges.eng@gmail.com

Renata Marques Costa²

Orcid: <https://orcid.org/0000-0002-8761-0316>

Lattes: <http://lattes.cnpq.br/6347003644348422>

Centro Universitário UNA, UNA, Brasil

E-mail: renata.marquesc1@gmail.com

Amilton Rodrigues da Costa³

Orcid: <https://orcid.org/0000-0001-8434-2099>

Lattes: <http://lattes.cnpq.br/3775395711445195>

Instituto de Educação Superior de Brasília, IESB, Brasil

E-mail: amilton.costa@iesb.br

Resumo

No presente artigo, analisou-se a percepção dos discentes de uma instituição universitária frente ao método de educação empreendedora. Baseando-se numa escala de atitudes empreendedoras, aplicou-se um *survey*, em cuja análise constatou-se a existência de dois grupos de controle: o “Arrojado” e o “Conservador”. Para modelar cenários futuros para a abertura de empreendimentos próprios pelos estudantes, agruparam-se as dezoito atitudes validadas em quatro construtos: capacidade de planejar, capacidade de realizar, liderança e inovação. Ao final, agregaram-se dois fatores respaldados na literatura: a experiência profissional e a propensão à tomada de decisão acompanhada de risco.

Palavras-chave: Empreendedorismo; Educação Empreendedora; Metodologias Ativas; Cenários Prospectivos

¹ Dr. em Ciência da Informação pela UnB, Me. em Sistemas e Computação e Engenheiro pelo IME. Prof. do Mestrado Profissional em Gestão Estratégica das Organizações do Centro Universitário IESB e dos cursos de Administração Pública, Contabilidade e Gestões da Faculdade Processus (Brasil).

² Ma. em Gestão Estratégica das Organizações pelo Centro Universitário IESB (Brasil). Coordenadora de auditoria técnica da Murta Consultoria - Gestão e Auditoria em Saúde.

³ Aluno do Mestrado Profissional em Gestão Estratégica das Organizações do Centro Universitário IESB (Brasil). Diretor de Administração e Finanças do Centro Universitário IESB.

Abstract

In the present article, the perception of the students of a university institution regarding the entrepreneurial education method was analyzed. Based on a scale of entrepreneurial attitudes, a survey was applied, in whose analysis it was found the existence of two control groups: "Bold" and "Conservative". To model future scenarios for the opening of their own enterprises by students, the eighteen validated attitudes were grouped into four constructs: ability to plan, ability to perform, leadership and innovation. In the end, two factors supported by the literature were added: professional experience and the propensity to make a decision accompanied by risk.

Keywords: *Entrepreneurship; Entrepreneurial Education; Active Methodologies; Prospective Scenarios*

Resumen

En el presente artículo se analizó la percepción de los estudiantes de una institución universitaria respecto al método de educación emprendedora. Con base en una escala de actitudes emprendedoras, se aplicó una encuesta, cuyo análisis reveló la existencia de dos grupos de control: Audaz y Conservador. Para modelar escenarios futuros para la apertura de sus propias empresas por parte de los estudiantes, las dieciocho actitudes validadas se agruparon en cuatro constructos: capacidad de planificación, capacidad de desempeño, liderazgo e innovación. Al final se sumaron dos factores avalados por la literatura: la experiencia profesional y la propensión a tomar una decisión acompañada de riesgo.

Palabras clave: *Emprendimiento; Educación Emprendedora; Metodologías Activas; Escenarios Prospectivos*

Introdução

Os métodos de Educação Empreendedora, nas últimas décadas, demonstraram uma posição de grande relevo no campo econômico e social no cenário educacional brasileiro. O contexto atual exige pessoas empreendedoras, autônomas, com competências múltiplas, capazes de inovar, reter e disseminar conhecimento, desenvolver projetos próprios e lidar com as mudanças decorrentes dessas múltiplas ações.

Ao conectar o ensino com o mercado de trabalho, espera-se que a instituição de ensino universitário possa aproximar o estudante do profissional, preparando-o para a sua inserção com êxito e transformá-lo em cidadão capaz de se tornar um agente de mudança da sociedade. Contudo, o sistema de ensino superior tradicional, segundo Malacarne, Brustein e Brito (2014), está orientado à formação de profissionais que tenham como objetivo a sua colocação numa empresa, em vez de incentivar e desenvolver as características empreendedoras dos estudantes.

Segundo Schaefer (2016), existem diferenças significativas entre a educação tradicional e a educação empreendedora e, sendo assim, ocorre a necessidade de

desenvolver novos modelos pedagógicos apropriados à formação empreendedora, compatíveis com o desenvolvimento das habilidades e atitudes de um indivíduo empreendedor. Além disso, considera-se que esses estudos, no Brasil, são “raros e necessários”, permanecendo latente a necessidade de aperfeiçoar os métodos de educação empreendedora utilizados nas instituições de ensino superior.

Além disso, o método de ensino tradicional, em que as aulas são ministradas para grandes grupos e, em geral, os estudantes permanecem em uma posição passiva, com pouca participação, representa um risco significativo para desenvolver a atividade empreendedora, de acordo com Lima *et al.* (2015), ao priorizar um tipo de formação fora de sintonia com o contexto e a dinâmica do ambiente de negócios, dos interesses do país, das instituições de ensino superior, bem como de seus professores e de seus estudantes.

Para incentivar o empreendedorismo é necessário, segundo Malacarne, Brustein e Brito (2014), “enfrentar resistências e conflitos neste processo de mudanças, o que gera impactos para a instituição, para os docentes e para os discentes”. Segundo Hisrich & Peter (2004), “O papel do empreendedorismo no desenvolvimento econômico envolve mais do que apenas o aumento de produção e renda *per capita*; envolve iniciar e constituir mudanças na estrutura do negócio e da sociedade”.

Essa pesquisa consiste em realizar uma investigação, mediante aplicação de um questionário *on line* aos estudantes presenciais dos cursos de graduação em Administração, Gestão de Recursos Humanos, Gestão Pública e Mestrado Profissional em Gestão Estratégica das Organizações, na área de estudo de Administração, de um determinado centro universitário em Brasília, tendo como objetivo principal conhecer e mensurar a percepção da comunidade acadêmica acerca da aplicabilidade do conceito de educação empreendedora, com base na utilização de metodologias ativas e recursos tecnológicos utilizados no cotidiano da sala de aula e do laboratório.

Ao se escolher este tema, considerou-se que ele se ajustou adequadamente ao lema da instituição de ensino superior estudada, qual seja: “A teoria e a prática juntas”, o que permitirá verificar como a aplicação dos conceitos relacionados à educação empreendedora é percebida pelo corpo discente. Assim sendo, pretende-se, por meio de uma sondagem junto ao corpo discente dessa instituição de ensino, avaliar a sua percepção diante dessa dinâmica complexa entre o ensino e a pesquisa em novas bases metodológicas – aluno como protagonista ou polo ativo - o que poderá fornecer subsídios para incentivar a implementação e o aperfeiçoamento dos métodos de Educação Empreendedora nesta instituição de ensino superior privada do Distrito Federal.

EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA: ESTUDO DE CASO EM INSTITUIÇÃO UNIVERSITÁRIA

É importante, inicialmente, alinhar conceitualmente os termos relacionados à expressão Educação Empreendedora, no sentido de uma compreensão ampla do significado do tema tratado. Quanto ao termo Educação, Pinto (1997) argumentou que é o processo pelo qual os membros de uma sociedade são formados à sua imagem e em função dos seus interesses. Assim, é por intermédio da educação que a sociedade forma o homem, integrando-o e conduzindo-o em seus valores e objetivos.

O estudo do Empreendedorismo, por sua vez, vem ganhando grande importância atualmente, passando a ser visto como uma opção de carreira legítima, em alternativa à falta de oportunidades para colocação no mercado de trabalho de portadores de diplomas de cursos superiores recém-formados (ALVES, 2016).

Segundo Dolabela (2008), o termo Empreendedorismo "... é um neologismo derivado da livre tradução de palavra *entrepreneurship* e utilizado para designar os estudos relativos ao empreendedor...". Entretanto, o que é ser empreendedor? Uma importante contribuição para se definir, foi dada por Dolabela (2008): "Empreendedor é alguém que faz novas combinações de elementos, criando produtos, novos métodos de produção, identificando novos mercados de consumo ou fontes de suprimento, criando novos tipos de organizações e sobrepondo-se aos antigos métodos menos eficientes e mais caros. O empreendedor é responsável pelo processo de destruição criativa, o impulso fundamental que aciona e mantém em marcha o motor capitalista. O empreendedor é alguém que sonha e busca transformar o seu sonho em realidade".

Os programas de Educação Empreendedora, que vêm sendo desenvolvidos em instituições de todo o mundo, contribuem para a formação desse profissional que, paralelamente à aquisição de informações e conhecimentos técnicos em sua área de formação, recebe também referenciais importantes para o seu posicionamento profissional e, notadamente, para a percepção de um mundo de oportunidades ao seu redor, sendo estimulado a considerar a opção da carreira empreendedora (ANDRADE, 2001).

O bom empreendedor, ao agregar valor a produtos e serviços, está permanentemente preocupado com a gestão de recursos e com os conceitos de eficiência e eficácia. Drucker (1998) não via os empreendedores causando mudanças, mas via os empreendedores explorando as oportunidades que as mudanças criam (na tecnologia, na preferência dos consumidores, nas normas sociais, etc.). Esses aspectos acabam por delimitar os conceitos dos termos empreendedor e empreendedorismo, quer dizer, permitem caracterizar o termo da seguinte forma: o empreendedor busca a mudança; ele responde e explora a mudança como uma oportunidade (BAGGIO, 2015).

Por conseguinte, Andrade (2001) conceituou a Educação Empreendedora como o processo que objetiva o desenvolvimento do ser humano no âmbito da identificação e do aproveitamento de oportunidades e da sua posterior transformação em realidade, contribuindo para a geração de valores financeiros, sociais e culturais para a sociedade na qual está inserido.

Uma escala para medir a atitude empreendedora é importante, porque é a atitude que desempenha um papel fundamental nas escolhas que os indivíduos fazem em relação às suas próprias vidas, de modo a ajudá-los a determinar os próprios atos (PETTY; WEGENER, 1998). Com base no entendimento de que atitudes incluem emoções, cognições e comportamento manifesto, podendo ser consideradas predisposições para avaliar objetos psicológicos, infere-se que, se a atitude for medida ou avaliada, é possível, de certo modo, predizer qual será a conduta ou o comportamento do indivíduo.

Adjetivando o termo atitude como empreendedora, é possível considerá-la uma predisposição para o comportamento empreendedor, o qual envolve características do homem e do meio no qual se insere, representando, em sentido amplo, uma

conduta voltada para o próprio homem, suas ações, visões de mundo e formas de transformar a realidade. Nessa lógica, quando se mensura a atitude das pessoas, pode-se explicar o comportamento empreendedor, ou seja, a decisão de criar um negócio, de inovar e de agregar valor a empreendimentos, processos e produtos em organizações, assim como em assumir e gerenciar riscos nessas ações.

A abordagem comportamental de empreendedorismo, no enfoque das atitudes como antecedentes do comportamento empreendedor, emerge na busca de suprir a fragilidade e as limitações de abordagens como as dos traços de personalidades e das características demográficas.

PROCEDIMENTOS DE COLETA DE DADOS

O presente estudo adotou uma combinação de métodos de pesquisa: o qualitativo e o quantitativo, este com base numa pesquisa *survey*, acompanhada de um questionário *on line* para uma amostra aleatória do público-alvo, a fim de identificar as características e comportamentos relacionados à atitude empreendedora do corpo discente da instituição de ensino superior (IES) mencionada e, posteriormente, por meio da utilização da opinião de especialistas, elaborou-se uma análise qualitativa para a modelagem de cenários.

Com o intuito de se efetuar as análises e o tratamento de dados, foram utilizados os seguintes programas de computador (*softwares*): SPSS V23®, Excel v1808 do Office 365® e o Método Grumbach, por meio do programa Puma®, versão 4.0. Todo este acervo de programas foi de utilização legal pelos pesquisadores, resultado de aquisição no mercado pela instituição de ensino em que se realizou o estudo, ou de permissão de uso concedida a esta instituição por empresa parceira.

O Método Grumbach foi desenvolvido em 1996 pelo pesquisador brasileiro Raul Grumbach, que estudou o desenvolvimento de Cenários Prospectivos na Espanha e, posteriormente, conseguiu aliar algumas ideias de autores consagrados, tais como Igor Ansoff, Michael Porter e Michel Godet, às suas próprias conclusões e às de sua equipe, fruto da prestação de consultorias a várias empresas públicas e privadas no Brasil (MARCIAL; GRUMBACH, 2008).

Cada vez mais os Cenários Prospectivos entram de forma irreversível no ambiente de negócios das organizações públicas ou privadas do séc. XXI. Os sistemas de apoio à decisão e de planejamento estratégico para quaisquer tipos de iniciativa de negócio estão cada vez mais amigáveis com os seus usuários e sofisticados em suas funcionalidades. A multiplicidade de variáveis e procedimentos tradicionais de análise torna a tarefa de gerar esses cenários virtualmente inviável em termos de tempo e recursos de toda a espécie (financeiros e humanos, principalmente). É mister adotar um conjunto de métodos e técnicas que contornem essas dificuldades. As ferramentas que implementam o Método Grumbach têm apresentado um desempenho satisfatório e boa aceitação pelo empresariado privado e também pela Administração Pública do Brasil.

Na geração de cenários prospectivos pelo Método Grumbach, o analista deve proceder a uma série de procedimentos e ações já validadas pela experiência de décadas de concepção e implementação do planejamento estratégico nas organizações. Para isso, quatro fases interdependentes devem ser seguidas: 1) Delimitação do objeto de estudo; 2) Diagnóstico estratégico; 3) Processamento e 4)

Sugestões e recomendações. As fases 1) e 2) do Método Grumbach enquadram-se neste tópico do artigo (Procedimentos e Coleta de Dados). Com relação às fases 3) e 4) mais pormenores vêm descritos no tópico da Metodologia e Análise de Resultados.

Tanto para as análises quantitativas de natureza estocástica, como para a geração de cenários prospectivos neste estudo, um instrumento de sondagem de informações do público-alvo mostrou-se primordial: o questionário de pesquisa.

Este questionário de pesquisa foi dividido em duas partes principais, a primeira delas trata de perguntas sobre o perfil sócio-econômico do respondente, incluindo: o grau de escolaridade, seu gênero, sua faixa etária e localidade de sua residência. Na segunda parte do questionário, o estudante é convidado a opinar sobre ao grau de concordância a respeito de cada uma das trinta e seis afirmativas apresentadas no quadro 1, que representam as atitudes do estudante frente ao método de educação empreendedora, elaborados com base no artigo de Souza *et al* (2013).

Antes do preenchimento do questionário, foram apresentadas instruções para orientar, de forma sucinta, o tempo estimado para completá-lo em, aproximadamente, 10 minutos. Isto é muito importante do ponto de vista de adesão à pesquisa, uma vez que o respondente, ao saber quanto tempo irá despendar nas respostas, tendo sido adequadamente orientado, terá menos ansiedade e menos propensão à dispersão, respondendo à pesquisa de forma mais comprometida com os objetivos que os pesquisadores delinearam.

Quadro 1 – Afirmativas sobre educação empreendedora utilizadas no *survey*

CÓDIGO	DESCRIÇÃO
A1	Adoto procedimentos para assegurar que meus trabalhos escolares atendam a padrões.
A2	Ajo antes de ser pressionado pelas circunstâncias.
A3	Assumo a responsabilidade pela resolução de problemas que possam prejudicar o desempenho dos meus estudos.
A4	Assumo riscos com intuito de superar desafios.
A5	Assumo riscos para realizar minhas tarefas.
A6	Busco informações para atuar frente às mudanças.
A7	Busco informações sobre meu curso em diferentes fontes.
A8	Busco novas maneiras de realizar tarefas.
A9	Busco novas soluções para atender às necessidades do meu curso/trabalho.
A10	Calculo os riscos de novas atividades.
A11	Confio na minha capacidade de superar desafios.
A12	Confio na minha competência como fonte de sucesso do meu curso.
A13	Considero-me o principal responsável pelo desempenho dos meus estudos.
A14	Consulto meus apontamentos/livros antes de realizar provas.
A15	Costumo calcular o risco envolvido nas ações que faço.
A16	Crio novas rotinas, objetivando a melhoria do desempenho do meu curso.
A17	Defino continuamente objetivos de curto prazo.
A18	Defino metas claras e específicas para meus estudos.
A19	Desenvolvo ideias novas para solução de problemas.
A20	Emprego esforços extras para conclusão de minhas tarefas programadas.
A21	Estimulo a participação dos colegas na busca pela solução de um problema/tarefa.
A22	Estimulo o espírito de equipe entre meus colegas.
A23	Exploro novas oportunidades.

A24	Faço esforço pessoal para concluir tarefas.
A25	Faço projeções para o meu futuro frente ao meu curso.
A26	Implemento novas ideias em sala de aula com a objetivo de melhorar a qualidade do meu curso.
A27	Junto-me aos colegas nas tarefas para cumprir os prazos.
A28	Mantenho meus objetivos mesmo diante de resultados que não são satisfatórios, inicialmente.
A29	Mudo de estratégia, se necessário, para alcançar uma meta.
A30	Planejo as atividades do meu curso, dividindo tarefas maiores em subtarefas.
A31	Procuo apresentar novas questões em sala de aula.
A32	Responsabilizo-me pela conclusão dos meus trabalhos nos prazos estipulados.
A33	Reviso continuamente meus objetivos.
A34	Transfiro meus esforços para superar obstáculos.
A35	Utilizo-me de contatos com meus professores, colegas e coordenadores para atingir meus objetivos.
A36	Utilizo estratégias deliberadas para influenciar pessoas.

Fonte: elaboração própria

Na pesquisa foram utilizadas perguntas fechadas, que são preferíveis a perguntas abertas nas seguintes situações, em conformidade com o domínio deste trabalho: quando tratam de um grande número de respondentes e (ou) perguntas; quando são utilizados recursos de processamento automático de dados para a apuração das respostas; e quando se pretende comparar respostas de diversos grupos.

A amostra do estudo é do tipo probabilístico, selecionada por conveniência do seguinte público-alvo (população) da instituição de ensino superior (IES): estudantes dos cursos de graduação em Administração, Gestão Pública e Gestão de Recursos Humanos e mestrandos em Gestão Estratégica das Organizações. Aplicou-se o questionário pelo sistema “Aluno *on line*” da IES, ao qual se pode ter acesso, frequentemente, pelos estudantes, para se obter informações financeiras e acadêmicas sobre o curso em que estão matriculados. O período de exposição do questionário estendeu-se por cerca de três semanas, tendo sido possível coletar dados suficientes para o estudo.

Para a mensuração do grau de atitude empreendedora dos estudantes, utilizou-se a escala Likert (adaptada), com 10 pontos, em que as extremidades apresentam as opções: *discordo totalmente*, aumentando gradualmente o grau de concordância até a opção *concordo totalmente*.

Utilizou-se a escala Likert de dez pontos para aferir o grau de concordância dos respondentes com as afirmativas, por se tratar de instrumento científico de observação e mensuração de fenômenos sociais, idealizada com a finalidade de medir as atitudes por meio das opiniões de forma objetiva.

É de notório conhecimento que o uso da escala Likert em Administração tem como objetivo observar e compreender o comportamento de pessoas e grupos por meio de sua atitude, sendo muito utilizada em psicometria e, por este motivo, é também conhecida como escala de opinião (preferência).

Tabela 1 – Perfis socioeconômicos da amostra.

Variáveis de perfil sócio-econômico	Alternativas	Total da amostra	
		Frequência	Percentual
Gênero	Feminino	112	46,1%
	Masculino	131	53,9%
Curso	Mestrado em Gestão Estratégica das Organizações	25	10,3%
	Graduação em Administração	139	57,2%
	Graduação em Gestão Pública	74	30,5%
	Graduação em Recursos Humanos	5	2,1%
Faixa etária	Menor que 20 anos	58	23,9%
	De 21 a 25 anos	86	35,4%
	De 26 a 30 anos	39	16,0%
	De 31 a 35 anos	22	9,1%
	De 36 a 40 anos	22	9,1%
	Maior que 40 anos	16	6,6%
Local de residência	Brasília - Plano piloto	82	33,7%
	Entorno de Brasília	161	66,3%
Total de respondentes por grupo		243	

Fonte: elaboração própria

O questionário de pesquisa foi enviado entre 15 de abril e 29 de maio de 2019, para 679 respondentes matriculados nos cursos presenciais de graduação em Administração, Gestão de Recursos Humanos (RH), Gestão Pública e do Mestrado Profissional na área de Administração da IES em questão. Ao final do período de coleta, obteve-se uma amostra com 297 respostas. Os dados foram submetidos ao tratamento para verificação de dados ausentes e valores extremos e normalidade.

Finalmente, após o tratamento de dados, alcançou-se a marca de 243 registros validados, o que corresponde a 35,79% do total de usuários que receberam o questionário. Na tabela 1, apresentam-se as características do perfil socioeconômico dos respondentes da pesquisa.

A maior parte dos respondentes estuda nos cursos de graduação da instituição: 218 estudantes de graduação, isto é, 89,7% dos 243 respondentes, sendo 139 do curso de Administração (57,2%), 74 estudantes do curso de Gestão Pública (30,5%), 5 do curso de Gestão de Recursos Humanos (2,1%) e 25 dos respondentes cursam o Mestrado Profissional em Gestão Estratégica das Organizações (10,3%). No que diz respeito ao sexo/gênero dos respondentes, verificou-se que 46,1% são mulheres e 53,9% são homens. A média de idade dos estudantes que responderam à pesquisa foi de 26,4 anos, sendo a idade mínima de 18 e a máxima de 53 anos, por conseguinte, a amostra apresenta uma amplitude de 35 anos.

METODOLOGIA E ANÁLISE DE RESULTADOS

O propósito da coleta de dados aplicada neste estudo foi o de avaliar a diferença entre o perfil socioeconômico e a atitude empreendedora do corpo discente, separando-o em dois grupos de controle, com base na sua percepção sobre os métodos de educação empreendedora aplicados nesta instituição de ensino

pesquisada. Ao medir a percepção dos estudantes, é possível fazer inferências sobre a sua atitude empreendedora, ou melhor, sobre a sua propensão em se arriscar na abertura de um negócio.

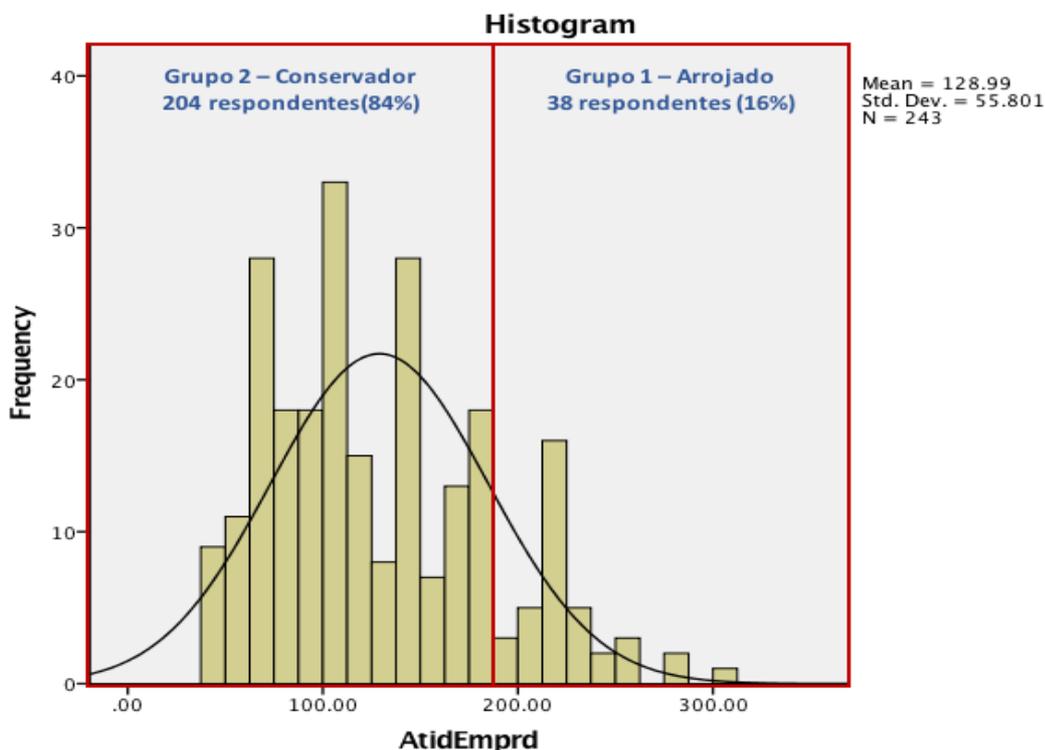


Gráfico 1 – Grupos de controle segundo a atitude empreendedora

Fonte: elaboração própria

Os dois grupos de controle foram utilizados para avaliar as características e comportamentos que os diferenciam entre si, identificando as variáveis de atitude empreendedora e agrupando-as conforme a sua similaridade de conteúdo. Com este método espera-se preparar um modelo de projeção de cenários que proporcionará um meio para simular a propensão à tomada de decisão em ambientes de risco pelos discentes, visando à abertura de um empreendimento ou negócio próprio.

Na primeira etapa, portanto, serão analisadas as características de normalidade da amostra, a fim de definir o melhor recorte entre os dois grupos. Desta forma, para chegar aos grupos de controle, calculou-se um índice pelo somatório das notas atribuídas por cada um dos respondentes às trinta e seis afirmativas ou variáveis que representam a escala denominada “atitude empreendedora”, originária do artigo de Souza *et al* (2013).

Em seguida, observaram-se as notas de frequência e condições de normalidade desta nova variável escalar, obtendo-se os dois grupos de controle, em que se considera a nota de recorte composta pela soma da média desta variável mais um desvio padrão (184,79). No histograma apresentado na figura 1, representam-se graficamente os dois grupos de controle.

Como se pode observar no gráfico 1, o primeiro grupo apresenta a maior pontuação no índice, acima da nota de corte, o que representa uma atitude empreendedora mais arrojada, e por este motivo, denomina-se “Arrojado”, sendo ele composto por 38 registros, compreendendo 16 % da amostra.

O grupo “Arrojado” será comparado ao segundo grupo, com notas menores que o valor da nota de corte e que representam indivíduos com atitude empreendedora mais conservadora, e por isso denominado “Conservador”, uma vez que apresentam uma pontuação menor em relação à sua atitude empreendedora. O grupo com perfil “Conservador” inclui 204 registros e os demais 84 % da amostra. Na tabela 2, analisaram-se as características socioeconômicas dos dois grupos de controle.

Tabela 2 – Grupos de controle segundo o perfil socioeconômico.

Variáveis de perfil sócio-econômico	Alternativas	Grupo de Controle 1 - ARROJADO		Grupo de Controle 2 - CONSERVADOR	
		Frequência	Percentual	Frequência	Percentual
Gênero	Feminino	23	59,0%	89	43,6%
	Masculino	16	41,0%	115	56,4%
Curso	Mestrado em Gestão Estratégica das Organizações	1	2,6%	24	11,8%
	Graduação em Administração	23	59,0%	116	56,9%
	Graduação em Gestão Pública	14	35,9%	60	29,4%
	Graduação em Recursos Humanos	1	2,6%	4	2,0%
Faixa etária	Menor que 20 anos	10	25,6%	48	23,5%
	De 21 a 25 anos	20	51,3%	66	32,4%
	De 26 a 30 anos	3	7,7%	36	17,6%
	De 31 a 35 anos	4	10,3%	18	8,8%
	De 36 a 40 anos	1	2,6%	21	10,3%
	Maior que 40 anos	1	2,6%	15	7,4%
Local de residência	Brasília - Plano piloto	6	15,4%	76	37,3%
	Entorno de Brasília	33	84,6%	128	62,7%
Total de respondentes por grupo		39		204	

Fonte: elaboração própria

Com relação ao grupo de controle “Arrojado”, em sua maioria, são mulheres que representam uma parcela de 59,0%. Além disso, verificou-se que 76,9% de todo o grupo possuem menos que 25 anos, sendo que 59,0% cursam a graduação em Administração e 84,6% residem no Entorno do Distrito Federal (DF). Estas características, em seu conjunto, representam as características que compõem o perfil socioeconômico predominante no grupo de controle “Arrojado”.

Já o grupo de controle “Conservador” é composto, em sua maior parte, por homens e jovens com menos que 25 anos, cursando graduação em Administração, ou seja, cerca de 55,9% dos respondentes apresentam esta característica. Além disso, neste grupo estão 96,0% dos estudantes que cursam o mestrado e 37,3% residem no Plano Piloto de Brasília; mais do que o dobro, em comparação ao percentual observado no outro grupo de controle, o “Arrojado”.

Após a análise inicial dos dados, seguiu-se o exame comparativo para as duas amostras independentes, utilizando-se do teste t de *student*. A hipótese aplicada é a

de que existe diferença estatisticamente significativa entre a média dos escores para os dois grupos analisados com relação a cada uma das afirmativas sobre a atitude empreendedora, assim sendo, eis o enunciado da hipótese:

H0 – A diferença da média entre os dois grupos é significativa para cada uma das trinta e seis variáveis analisadas, relacionadas à atitude empreendedora.

Para avaliar a influência das variáveis sobre a atitude empreendedora, foi utilizado o teste t de diferença de média para amostras independentes, comparando-se os dois grupos de controle, o “Arrojado” e o “Conservador”. Para determinar se ocorre a condição de igualdade das variâncias no teste t, ou a homocedasticidade, verificou-se previamente o valor da estatística F e o p-valor (sig) associado ao teste de Levene.

Depois disso, foi necessário observar o valor da estatística t para igualdade de médias, o p-valor associado ao teste t, a diferença da média entre os grupos e o intervalo de 95% de confiança da diferença. A condição aplicada foi a seguinte: se o p-valor for significativo (sig<0,05), conclui-se que ocorrem diferenças entre as médias dos dois grupos de controle, rejeitando-se a hipótese nula, ao passo que, se o p-valor não for significativo (sig>0,05), deve-se concluir que as médias são iguais, não sendo possível rejeitar a hipótese nula.

Na tabela 3 os resultados obtidos foram representados, ressaltando-se, em negrito, aquelas variáveis em que se verificou a ocorrência de diferença entre as médias do grupo “Arrojado” para o grupo “Conservador”.

Verificou-se que, em 18 das 36 afirmativas, metade das afirmativas da escala apresenta diferenças significativas entre as médias dos dois grupos de controle analisados. A fim de facilitar e simplificar a análise, reduzindo-se o número de construtos, buscou-se apoio na literatura especializada para consolidar as variáveis validadas.

Segundo Souza *et al* (2013), a atitude empreendedora envolve características do homem em seu ambiente e representa uma conduta voltada para o próprio homem, suas ações, visões de mundo e formas de transformar a realidade. Como referência para este estudo, utilizou-se a escala criada por Lopez e Souza (2005), a qual está fundamentada em quatro dimensões: planejamento, realização, poder e inovação.

Tabela 3 – Análise Fatorial Exploratória das atitudes frente à educação empreendedora.

	Teste t de diferenças de médias para amostras independentes		Teste de Levene para Igualdade de Variâncias		Teste t para igualdade de médias		Sig. (2-tailed)	Diferença de média	Diferença do erro padrão	95% Intervalo de confiança da diferença	
			F	Sig.	t	df				Menor	Maior
A1	Implemento novas ideias em sala de aula com o objetivo de melhorar a qualidade do meu curso.	1	.922	.338	11.473	241	.000	3.183	.277	2.636	3.729
2				11.587	54.039	.000	3.183	.275	2.632	3.734	
A2	Confio na minha capacidade de superar desafios.	1	8.085	.005	8.575	241	.000	2.768	.323	2.132	3.404
2				10.965	72.370	.000	2.768	.252	2.265	3.271	
A3	Busco novas maneiras de realizar tarefas.	1	1.990	.160	10.144	241	.000	2.910	.287	2.345	3.475
2				10.820	57.018	.000	2.910	.269	2.371	3.448	
A4	Faço projeções para o meu futuro frente ao meu curso.	1	4.570	.034	11.497	241	.000	3.486	.303	2.889	4.084
2				13.861	66.201	.000	3.486	.252	2.984	3.989	
A5	Junto-me aos colegas nas tarefas para cumprir os prazos.	1	2.310	.130	10.078	241	.000	2.788	.277	2.243	3.333
2				10.089	53.602	.000	2.788	.276	2.234	3.342	
A6	Utilizo estratégias deliberadas para influenciar pessoas.	1	10.629	.001	13.843	241	.000	3.404	.246	2.920	3.889
2				19.908	90.313	.000	3.404	.171	3.065	3.744	
A7	Reviso continuamente meus objetivos.	1	.218	.641	9.997	241	.000	2.893	.289	2.323	3.462
2				9.866	52.930	.000	2.893	.293	2.304	3.481	
A8	Busco informações sobre meu curso em diferentes fontes.	1	2.676	.103	12.074	241	.000	3.258	.270	2.726	3.789
2				14.014	62.903	.000	3.258	.232	2.793	3.722	
A9	Faço esforço pessoal para concluir tarefas.	1	7.962	.005	14.246	241	.000	3.585	.252	3.089	4.081
2				18.734	75.862	.000	3.585	.191	3.204	3.966	
A10	Mantenho meus objetivos mesmo diante de resultados que não são satisfatórios	1	4.505	.035	10.922	241	.000	3.112	.285	2.550	3.673
2				12.445	61.466	.000	3.112	.250	2.612	3.611	
A11	Consulto meus apontamentos/livros antes de realizar provas.	1	11.141	.001	13.409	241	.000	3.436	.256	2.931	3.941
2				14.262	56.850	.000	3.436	.241	2.954	3.919	
A12	Exploro novas oportunidades.	1	.964	.327	11.254	241	.000	3.058	.272	2.523	3.593
2				9.559	47.363	.000	3.058	.320	2.415	3.702	
A13	Transfiro meus esforços para superar obstáculos.	1	6.934	.009	11.412	241	.000	2.945	.258	2.437	3.454
2				8.860	45.023	.000	2.945	.332	2.276	3.615	
A14	Busco novas soluções para atender às necessidades do meu curso/trabalho.	1	5.073	.025	9.778	241	.000	2.821	.288	2.253	3.389
2				11.271	62.355	.000	2.821	.250	2.321	3.321	
A15	Planejo as atividades do meu curso dividindo tarefas maiores em subtarefas.	1	.862	.354	12.293	241	.000	3.372	.274	2.832	3.913
2				12.513	54.434	.000	3.372	.269	2.832	3.912	
A16	Procuro apresentar novas questões em sala de aula.	1	6.486	.011	10.159	241	.000	2.858	.281	2.304	3.412
2				12.520	68.335	.000	2.858	.228	2.403	3.314	
A17	Assumo a responsabilidade pela resolução de problemas que possam prejudicar o	1	4.064	.045	11.340	241	.000	3.448	.304	2.849	4.047
2				14.508	72.420	.000	3.448	.238	2.974	3.922	
A18	Considero-me o principal responsável pelo desempenho dos meus estudos.	1	1.291	.257	8.904	241	.000	2.555	.287	1.990	3.120
2				8.204	50.068	.000	2.555	.311	1.930	3.181	
A19	Confio na minha competência como fonte de sucesso do meu curso.	1	5.428	.021	10.862	241	.000	3.085	.284	2.525	3.644
2				12.404	61.631	.000	3.085	.249	2.588	3.582	
A20	Emprego esforços extras para conclusão de minhas tarefas programadas.	1	3.998	.047	11.854	241	.000	3.229	.272	2.692	3.765
2				12.443	56.089	.000	3.229	.259	2.709	3.748	
A21	Desenvolvo ideias novas para a solução de problemas.	1	3.362	.068	10.251	241	.000	3.379	.330	2.730	4.028
2				12.339	66.053	.000	3.379	.274	2.832	3.926	
A22	Defino continuamente objetivos de curto prazo.	1	3.865	.050	9.592	241	.000	3.101	.323	2.464	3.738
2				11.287	64.039	.000	3.101	.275	2.552	3.650	
A23	Mudo estratégia, se necessário, para alcançar uma meta.	1	5.072	.025	10.225	241	.000	3.016	.295	2.435	3.597
2				11.330	59.462	.000	3.016	.266	2.484	3.549	
A24	Assumo riscos com intuito de superar desafios.	1	.227	.634	11.966	241	.000	3.071	.257	2.566	3.577
2				10.305	47.779	.000	3.071	.298	2.472	3.671	
A25	Crio novas rotinas, objetivando a melhoria do desempenho do meu curso.	1	8.932	.003	13.003	241	.000	3.445	.265	2.923	3.967
2				14.117	58.110	.000	3.445	.244	2.956	3.933	
A26	Ajo antes de ser pressionado pelas circunstâncias.	1	.922	.338	8.444	241	.000	2.997	.355	2.298	3.697
2				9.325	59.231	.000	2.997	.321	2.354	3.640	
A27	Costumo calcular o risco envolvido nas ações que faço.	1	1.606	.206	11.234	241	.000	3.342	.298	2.756	3.928
2				12.478	59.623	.000	3.342	.268	2.806	3.878	
A28	Calculo os riscos de novas atividades.	1	4.662	.032	10.757	241	.000	2.973	.276	2.429	3.518
2				11.526	57.295	.000	2.973	.258	2.457	3.490	
A29	Estimulo o espírito de equipe entre meus colegas.	1	.094	.759	11.446	241	.000	2.888	.252	2.391	3.385
2				9.997	48.221	.000	2.888	.289	2.307	3.468	
A30	Estimulo a participação dos colegas na busca pela solução de um problema/tarefa.	1	3.141	.078	10.984	241	.000	3.268	.298	2.682	3.855
2				13.745	69.933	.000	3.268	.238	2.794	3.743	
A31	Assumo riscos para realizar minhas tarefas.	1	4.157	.043	8.547	241	.000	3.074	.360	2.366	3.783
2				11.084	74.062	.000	3.074	.277	2.522	3.627	
A32	Defino metas, claras e específicas para meus estudos.	1	.749	.388	12.348	241	.000	3.371	.273	2.833	3.908
2				10.757	48.138	.000	3.371	.313	2.741	4.001	
A33	Adoto procedimentos para assegurar que meus trabalhos escolares atendam a	1	2.306	.130	9.627	241	.000	2.855	.297	2.271	3.439
2				9.907	55.004	.000	2.855	.288	2.278	3.433	
A34	Utilizo contatos com meus professores, colegas e coordenadores para atingir meus	1	14.282	.000	11.142	241	.000	3.194	.287	2.629	3.758
2				15.907	88.904	.000	3.194	.201	2.795	3.593	
A35	Responsabilizo-me pela conclusão dos meus trabalhos nos prazos estipulados.	1	2.659	.104	10.817	241	.000	3.345	.309	2.736	3.954
2				11.984	59.448	.000	3.345	.279	2.787	3.903	
A36	Busco informações para atuar frente às mudanças.	1	3.347	.069	9.170	241	.000	2.923	.319	2.295	3.551
2				10.398	61.092	.000	2.923	.281	2.361	3.486	

Nota: 1 - Variâncias iguais assumidas; 2 - Variâncias iguais não-assumidas

Fonte: elaboração própria

Os conceitos utilizados para cada uma das categorias são os seguintes, segundo Lopez e Souza (2005): “Planejamento, consiste na predisposição para gerenciar o empreendimento, a fim de se obter informações para acompanhá-lo e avaliá-lo sistematicamente; Realização, presume uma predisposição para ter iniciativa, tomar decisões, atingir objetivos, cumprir metas, buscar oportunidades e aceitar riscos; Poder, compreende a capacidade para liderar, influenciar nas ações e nos resultados do empreendimento, estabelecer redes sociais e desenvolver a autoconfiança e Inovação; como a capacidade para agir de forma inovadora e criativa e construir diferenciais competitivos e produtivos”.

Tabela 4 – Categorização das atitudes empreendedoras segundo o modelo de Lopez e Souza (2005).

Código	Descrição	PLANEJAMENTO	REALIZAÇÃO	PODER	INOVAÇÃO
		Capacidade de gerir e planejar	Capacidade de tomar decisões, estabelecer objetivos e aceitar riscos	Capacidade de exercer liderança, influência e demonstrar autoconfiança	Capacidade de desenvolver criatividade e inovação
A9	Faço esforço pessoal para concluir tarefas.	Sim			
A11	Consulto meus apontamentos/livros antes de realizar provas.				
A13	Transfiro meus esforços para superar obstáculos.				
A20	Emprego esforços extras para conclusão de minhas tarefas programadas.				
A4	Faço projeções para o meu futuro frente ao meu curso.	Sim			
A10	Mantenho meus objetivos mesmo diante de resultados que não são satisfatórios inicialmente.				
A22	Defino continuamente objetivos de curto prazo.				
A23	Mudo estratégia, se necessário, para alcançar uma meta.				
A28	Calculo os riscos de novas atividades.				
A31	Assumo riscos para realizar minhas tarefas.				
A2	Confio na minha capacidade de superar desafios.			Sim	
A6	Utilizo estratégias deliberadas para influenciar pessoas.				
A17	Assumo a responsabilidade pela resolução de problemas que possam prejudicar o desempenho dos meus estudos.				
A19	Confio na minha competência como fonte de sucesso do meu curso.				
A34	Utilizo contatos com meus professores, colegas e coordenadores para atingir meus objetivos.				
A14	Busco novas soluções para atender às necessidades do meu curso/trabalho.				
A16	Procuro apresentar novas questões em sala de aula.				
A25	Crio novas rotinas, objetivando a melhoria do desempenho do meu curso.				

Fonte: Lopez e Souza (2005)

Cada uma das dezoito afirmativas da tabela 4, validadas em função das diferenças observadas entre as médias dos dois grupos de controle, foram categorizadas nas quatro dimensões propostas, com o intuito de modelar a atitude empreendedora, avaliando a propensão ao risco para a abertura de um empreendimento ou negócio próprio.

Finalmente, utilizou-se do *software* PUMA®, na versão 4.0, que permite a construção de cenários prospectivos e fazer simulações ao se atribuir pesos para cada uma das quatro categorias de atitude empreendedora: Planejamento, Realização, Poder e Inovação. Os pesos foram atribuídos para as categorias de variáveis com base na opinião e experiência de especialistas, consoante o perfil do empreendedor, “Arrojado” ou “Conservador”, como já se caracterizou nos grupos de controle analisados anteriormente.

Seguindo-se o Método Grumbach de Gestão Estratégica, foi possível construir cenários prospectivos que simularam a propensão dos estudantes à tomada de decisão em ambientes de riscos para abertura de um novo empreendimento ou negócio próprio.

Durante a fase de processamento do método, já nos domínios do PUMA®, a ferramenta de geração de cenários mostrou-se fácil de usar, com interfaces amigáveis e interativas, e de rápido percurso na sua curva de aprendizado pelos autores deste artigo.

Essa ferramenta específica opera sobre uma grade sequencial de ações, subdivididas em 4 grandes níveis: 1) Identificação do Sistema; 2) Diagnóstico Estratégico; 3) Visão Estratégica e 4) Consolidação.

É no nível de Visão Estratégica que se sucedem importantes etapas para a geração dos cenários que se desejavam para o caso: cadastrar os peritos (especialistas das áreas de negócio envolvidas); cadastrar as variáveis portadoras de futuro, denominadas de eventos futuros; registrar as opiniões dos peritos para cada evento futuro cadastrado, numa escala tríplex e própria do método, sendo elas: a probabilidade de ocorrência do evento, pertinência do evento com o escopo do projeto e a autoavaliação de cada perito para cada evento futuro em estudo; elaborar as matrizes de correlação de impactos de todos os eventos entre si, exceto de um evento com ele mesmo, por cada perito, numa escala própria do método; gerar a matriz de impactos cruzados, que ajustará todas as matrizes de impactos dos peritos e, se não houver inconsistências, a finalização do processamento, com a emissão dos respectivos relatórios de cenários.

Não houve inconsistências na geração da matriz de impactos cruzados e os cenários foram criados sem necessidade de se retornar às fases de verificação das matrizes de impactos orladas pelos peritos, o que envolveria muito tempo para a depuração. Os resultados obtidos pelo PUMA® serão interpretados e comentados nos tópicos que se seguem.

ANÁLISE DE CENÁRIOS E DISCUSSÃO DE RESULTADOS

Os fatores identificados na pesquisa representaram as variáveis de simulação frente a um evento futuro, o qual se definiu como sendo a abertura de um negócio próprio ou propensão ao empreendedorismo. Para elaborar o modelo proposto, consideraram-se tanto os resultados apurados pela pesquisa, como a opinião dos autores, que atribuíram pesos e probabilidades a cada um dos fatores propostos.

Ao final da modelagem, estabeleceram-se seis fatores-chave, a fim de realizar a projeção de cenários: capacidade de planejamento, capacidade de realização, poder e liderança, inovação, propensão à tomada de decisão diante de risco e experiência profissional. Os quatro primeiros fatores originaram-se do agrupamento das variáveis do *survey*, que apresentaram diferenças significativas entre médias dos dois grupos de controle analisados, enquanto os dois últimos fatores foram agregados para complementar a análise com base no conhecimento de especialistas consultados, visando a simular a probabilidade de abertura de um empreendimento próprio.

De acordo com a opinião dos autores, foi possível verificar, com base na literatura consultada, a importância destes dois fatores adicionais: propensão ao risco

e experiência profissional anterior, uma vez que o perfil do empreendedor compreende, de forma intrínseca, estas duas características.

Após a exibição dos cenários gerados pelo PUMA®, verificou-se que o melhor resultado apresenta 43,43 % de probabilidade de ocorrência. Não se trata de uma "previsão", mas sim o "futuro mais provável", num conjunto de vários "futuros possíveis", em que o *software* o coloca no topo da relação de cenários, denominado como "cenário mais provável", ou seja, com maior probabilidade de ocorrer, tal como apresentado na tabela 5.

No cenário apresentado na tabela 5, ocorrem apenas os eventos favoráveis, denominado como "cenário ideal", que geram vantagens à sua missão. O resultado apresentado é compatível com a pesquisa realizada, envolvendo os discentes dos cursos de graduação em Administração, Gestão Pública e Gestão de Recursos Humanos e mestrados em Gestão Estratégica das Organizações.

Tabela 5 – Cenário mais provável para abertura de um negócio próprio.

Sistema de Planejamento Estratégico e Cenários Prospectivos		
Cenário 2		
1	Capacidade de planejamento	Ocorre
2	Capacidade de realização	Ocorre
3	Poder e liderança	Ocorre
4	Inovação	Ocorre
5	Propensão a tomada de risco	Ocorre
6	Experiência profissional	Ocorre
Probabilidade de ocorrência 43,43 %		

Fonte: elaboração própria

Na tabela 6 é apresentado o segundo cenário mais provável, com 10,58% de probabilidade de ocorrência. A principal diferença é inexistir o quesito "experiência profissional", o que, considerando a amostra composta de estudantes da graduação em sua maior parte, é perfeitamente factível, sendo este cenário igualmente fundamentado pelos resultados apresentados pelo *survey*.

Tabela 6 – Segundo cenário mais provável para abertura de um negócio próprio.

Sistema de Planejamento Estratégico e Cenários Prospectivos		
Cenário 2		
1	Capacidade de planejamento	Ocorre
2	Capacidade de realização	Ocorre
3	Poder e liderança	Ocorre
4	Inovação	Ocorre
5	Propensão a tomada de risco	Ocorre
6	Experiência profissional	Não ocorre
Probabilidade de ocorrência 10,58 %		

Fonte: elaboração própria

Vale ressaltar que 76,9% dos entrevistados são adultos jovens, com idade compreendida entre 20 e 25 anos e que possuem inserção recente no mercado de trabalho, o que se leva à crença de existir insegurança frente ao ambiente financeiro para investimento em um negócio próprio. Para minimizar os impactos futuros desse fator, a experiência profissional, sugere-se investir em estágios supervisionados, visitas técnicas, estudos de casos, ajustando medidas que estimulem vocacionalmente o público discente.

Os dois cenários futuros mais prováveis refletem que a aplicação do método de educação empreendedora é fundamental para o desenvolvimento de características inerentes ao perfil do empreendedor, que compreendem a capacidade de planejar, de realizar, de conquistar poder e liderança, assim como de inovar. Não obstante, a fim de preparar estudantes aptos a ingressar no mercado por meio da abertura de um empreendimento próprio, percebe-se que além dos construtos apurados no *survey* deste caso de ensino, a propensão ao risco e o desenvolvimento da experiência profissional dos estudantes são variáveis de grande importância e favorecem a formação de novos empreendedores.

Segundo Schaefer e Minello (2016), para ser empreendedor deve-se não somente acumular conhecimentos, mas também construir e desenvolver valores, atitudes, comportamentos, modos de percepção de si mesmo e da realidade ao redor, bem como considerar aspectos relacionados à capacidade de inovar, de correr riscos, de organizar e reorganizar recursos sociais e econômicos, a fim de transformar situações para proveito prático, além de aprender com os erros e perseverar diante de incertezas, desafios e oportunidades.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Segundo Lima *et al* (2015), os estudantes, mesmo aqueles que não queiram possuir ou não venham a possuir o seu próprio negócio, podem beneficiar-se em sua formação com o desenvolvimento, mesmo que moderado, de conhecimentos, atenção e (ou) habilidades propícias ao empreendedorismo.

Ao percorrer o método de pesquisa aplicado neste caso de ensino, foi possível verificar a percepção variável dos estudantes sobre educação empreendedora desta instituição de ensino superior do DF (Brasília), identificando dois grupos de controle com perfis e características distintas. Ao compará-los, percebe-se que a metade, ou seja 18 de 36 afirmativas presentes em escala de atitude empreendedora apresentada por Souza *et al* (2013), apresenta diferenças significativas, que podem ser consolidadas em quatro construtos, determinantes para modelagem de cenários futuros.

Ao agregar dois outros fatores fundamentais para formação de novos empreendedores, a experiência profissional e a propensão à tomada de decisão diante de risco, possibilitou-se o desenvolvimento de um modelo capaz de calcular a probabilidade para que os estudantes empreendam, com base na ocorrência de condições favoráveis. Neste estudo de caso, constatou-se que todos os seis construtos devem ocorrer para que a abertura de um negócio próprio venha a acontecer.

As limitações desta pesquisa compreendem as estimativas decorrentes de consultas à literatura para complementar a análise de cenários, a influência do

ambiente externo, mais favorável ou não a novos empreendimentos, bem como outras variáveis exógenas ao modelo proposto, como disponibilidade de capital próprio ou linhas de financiamento, por exemplo.

Como agenda de pesquisa futura, propõe-se um acompanhamento temporal da carreira dos estudantes após a conclusão dos cursos, em uma periodicidade determinada, para monitorar o seu crescimento profissional e oferecer maiores oportunidades para integração de empresas às universidades. Os dados advindos deste acompanhamento serviriam para corroborar os cenários prospectivos aqui gerados e poderiam inaugurar estudos na linha de pesquisa de empreendedorismo no mestrado e até mesmo temas similares ao proposto para o mestrado para projetos integradores, trabalhos de conclusão de curso ou de iniciação científica nos cursos da instituição de ensino superior em tela, ou nos de outras instituições de ensino congêneres.

Segundo Schaefer e Minello (2016), para que um indivíduo com perfil empreendedor se desenvolva são necessárias novas formas de ensino e novas formas de relacionamento, que coloquem o aluno como centro do processo de aprendizagem, alterando o papel do professor, que passa a atuar como catalizador e facilitador, apresentando novos instrumentos e técnicas didático-pedagógicas orientados à educação empreendedora.

Espera-se, com esta pesquisa, que as instituições de ensino superior sejam sensibilizadas a implementar a educação empreendedora e que se compreenda a necessidade e importância de acompanhar e monitorar a carreira dos seus egressos, a fim de desenvolver novos programas e metodologias que ajudem no aprimoramento das competências empreendedoras, inspirando e motivando aqueles estudantes que estão em curso e que poderão beneficiar-se pela divulgação de histórias de sucesso e pelo conhecimento sobre os fatores-chave de sucesso do empreendedorismo.

REFERÊNCIAS

ALVES, Allan Carlos et al. *O perfil empreendedor do estudante do curso de ciências contábeis da UEPB*. Polêmica, v. 16, n. 2, p. 017-039, 2016.

ANDRADE, Renato Fonseca de; TORKOMIAN, Ana Lúcia Vitale. *Fatores de influência na estruturação de programas de educação empreendedora em instituições de ensino superior*. Encontro de estudos sobre empreendedorismo e gestão de pequenas empresas, v. 2, p. 299-311, 2001.

BAGGIO, Adelar Francisco; BAGGIO, Daniel Knebel. *Empreendedorismo: Conceitos e definições*. Revista de empreendedorismo, inovação e tecnologia, v. 1, n. 1, p. 25-38, 2015.

DOLABELA, F. *Pedagogia empreendedora*. Blumenau: Revista de Negócios, v. 9, n. 2, abril/junho 2008.

DRUCKER, Peter. *Inovação e espírito empreendedor: práticas e princípios*. (trad.) Malferrari, Carlos J. São Paulo: Pioneira, 1998.

HISRICH, Robert D; PETERS, Michael P. *Empreendedorismo*. Tradução de Lene Belon Ribeiro. 5. ed. Porto Alegre: Editora Bookman, 2004.

LIMA, Edmilson, LOPES, R.M.A., NASSIF, V.M.J. e SILVA, D. *Ser seu Próprio Patrão? Aperfeiçoando-se a Educação Superior em Empreendedorismo*. RAC-Revista de Administração Contemporânea, v. 19, n. 4, p. 419-439, 2015.

LOPEZ JR, G.S., DE SOUZA, E.C.L. *Atitude empreendedora em proprietários-gerentes de pequenas empresas. Construção de um instrumento de medida*. REAd-Revista Eletrônica de Administração, v. 11, n. 6, p. 1-21, 2005.

MALACARNE, Robson; BRUNSTEIN, Janete; BRITO, Margarete Dias. *Formação de Técnicos Agropecuários Empreendedores: O caso do IFES e sua participação na OBAP*. Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas, v. 3, n. 2, p. 20-41, 2014.

MARCIAL, Elaine Coutinho; GRUMBACH, RJ dos S. *Cenários prospectivos: como construir um futuro melhor*. Rev. ampl. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2008.

PETTY, R. E., WEGENER, D. T. *Attitude change: multiple roles for persuasion variables*. In: GILBERT, D.; FISKE, S.; LINDZEY, G. (Ed.). *The handbook of social psychology*. 4. ed. New York: McGraw-Hill, p. 323-389, 1998.

PINTO, Álvaro Vieira. *Sete lições sobre educação de adultos*. 10. ed. São Paulo: Editora Cortez, 1997.

SCHAEFER, Ricardo; MINELLO, Italo Fernando. *Educação Empreendedora: premissas, objetivos e metodologias*. Revista Pensamento Contemporâneo em Administração, v. 10, n. 3, p. 60-81, 2016.

SOUZA, E.C.L, JUNIOR, G.S.L, BORNIA, A.C. e ALVES. L.R.R. *Atitude empreendedora: validação de um instrumento de medida com base no modelo de resposta gradual da teoria da resposta ao item*. RAM. Revista de Administração Mackenzie, v. 14, n. 5, p. 230-251, 2013.