

PERFIL EMPREENDEDOR: um estudo realizado com alunos de administração no município de Alta Floresta MT, no ano de 2019

ENTREPRENEUR PROFILE: a study conducted with management students in the municipality of Alta Floresta MT, in the year 2019

Kathryn Daiana Rocha Nunes da SILVA¹, Elvio Antunes SOBRAL², Lauriano Antonio BARELLA³, Mirela Karla Leite Soares CECONELLO⁴

Recebido em 20 de maio 2019; Aceito em 31 de junho de 2019; Disponível *on line* em 15 de julho de 2019

Resumo: Este trabalho é resultado de pesquisa realizada com objetivo de verificar se os estudantes do curso de administração do município possuem perfil empreendedor, objetivando identificar se as características empreendedoras foram ou não percebidas no decorrer do referido curso. Para a pesquisa de levantamento optou-se pela adoção de um teste avaliativo (DORNELAS, 2003) por meio de um check list composto de 30 (trinta) questões seletivas. Com relação à população investigada optou-se pelo os estudantes das Instituições Instituto Federais de Mato Grosso (IFMT), Escola Técnica de Alta Floresta (ETE-AF/MT) e Faculdade de Alta Floresta (FAF), totalizando a amostra de 40 (Quarenta), sendo: 10 (dez) da FAF, 6 (seis) do SECITEC, 24 (vinte e quatro) do IFMT, ambos cursando o 3º semestre. Quanto às tipologias de pesquisas decorreram-se as pesquisas descritiva, exploratória, quantitativa e levantamento. Assim, analisando os resultados identificados confirma-se que os alunos de administração apresentam um perfil empreendedor, dado que que apresentam: iniciativa, persistência, liderança, são estratégicos, tem visão de negócios, trabalham em equipe, aproveitam oportunidades e são inovadores.

Palavras-chave: Empreendedorismo; Administração; Perfil.

Abstract: This study is the result of research carried out with the objective of verifying if the students of the course of administration of the municipality have an entrepreneurial profile, aiming to identify if the entrepreneurial characteristics were or were not perceived in the course of said course. For the survey survey we opted for the adoption of an evaluative test (DORNELAS, 2003) by means of a check list composed of 30 (thirty) selective questions. In relation to the population investigated, the students of the Institutions Federal Institute of Mato Grosso (IFMT), Technical School of Alta Floresta (ETE-AF / MT) and Faculty of High Forest (FAF) were chosen, totaling the sample of 40), being: 10 (ten) of the FAF, 6 (six) of the SECITEC, 24 (twenty four) of the IFMT, both in the third semester. As for the typologies of research, descriptive, exploratory, quantitative and survey research were carried out. Thus, analyzing the identified results confirms that the students of management present an entrepreneurial profile, given

¹ Estudante do curso técnico nível médio em Administração da Escola Técnica de Alta Floresta (ETE/AF).

² Graduado em Ciências Contábeis pela Universidade Paranaense (2008). Especialista em MBA em Planejamento Tributário. Atualmente é professor da Faculdade de Alta Floresta. Tem experiência na área de Ciências Contábeis. E-mail: elviosobral@gmail.com

³ Graduado em Ciências Contábeis pela União das Faculdades de Alta Floresta (2002). Pós graduado em Auditoria e Perícia pela Faculdade AJES - Faculdade do Vale do Juruena, 2006. Mestre em Ambiente e Desenvolvimento pela UNIVATES - Universidade do Vale do Taquari - RS (2014). Doutorando em Ambiente e Desenvolvimento pela UNIVATES. Professor Universitário na Faculdade de Direito de Alta Floresta - FADAF, onde ministra as disciplinas de: Contabilidade Ambiental, Pesquisa e desenvolvimento Contábil, Contabilidade de Custos e Contabilidade Geral. Consultor de empresas.

⁴ Graduada em Ciências Contábeis pela União das Faculdades de Alta Floresta (2000). Especialista em MBA Gestão Tributária e em Pedagogia empresarial. Atualmente é professora da Faculdade de Direito de Alta Floresta e Funcionária pública estadual concursada como Agente de administração fazendária na Secretaria de Estado de Fazenda, lotada na Agência Fazendária de Alta Floresta-MT.

that they present: initiative, persistence, leadership, are strategic, have a business vision, work as a team, seize opportunities and are innovative.

Keywords: Entrepreneurship; Administration; Profile.

1 INTRODUÇÃO

Este trabalho é resultado de pesquisa realizada com objetivo de verificar se os estudantes do curso de administração do município possuem perfil empreendedor, objetivando identificar se as características empreendedoras foram ou não percebidas no decorrer do referido curso.

Para McClelland (1961) os empreendedores classificam-se em: confiantes, perseverantes, diligentes, habilidosos, criativos, visionários, versáteis e perceptivos. Chiavenato (2007, p.4) complementa mencionando que: “os empreendedores podem potencializar inovações, provocar mudanças e incentivar o crescimento econômico”.

Em tempos de crise econômica, política e financeira sobre o qual o Brasil vem enfrentando atualmente, pode ser que o empreendedor possa configurar-se como agente de mudança, com suas ideias inovadoras de potencial gerador de negócios e de empregos. Contudo, é fato que poucas pesquisas no campo profissional, técnico e científico abordaram a temática do empreendedorismo no mundo universitário, quanto ao perfil que as academias vêm ajudando a formar aos seus estudantes.

O curso de administração forma uma série de profissionais que a sociedade carece, porém com algo em comum que é estar na posição de gerir da forma mais eficiente aquilo que é proposto. Na essência o curso é voltado para o mundo empresarial, trabalhar nas empresas ou empreender no próprio negócio, aplicando os conhecimentos adquiridos durante a faculdade ou curso técnico em uma rotina prática (MUSY, 2013, sp.).

Este relatório conforme anunciado apresenta resultados relacionados ao perfil do empreendedor, delimitando-se a um estudo do

curso de administração de faculdades e cursos técnicos estabelecidos no município de Alta Floresta- MT, no ano de 2019. A problemática envolveu a seguinte questão norteadora: Os estudantes dos cursos de administração no município de Alta Floresta- MT se identificam com o perfil de empreendedor? Com o objetivo de identificar existência de um perfil empreendedor entre estudante.

O relatório dispõe como justificativa trazer para o centro das discussões o conceito de um perfil empreendedor e mostrar como os discentes de administração de Alta Floresta MT se encaixam como um empreendedor.

Ademais a motivação para pesquisar sobre o tema parte do fato que o perfil do empreendedor e suas características são considerados fatores que influem nos alunos de administração, portanto, foi analisado para os entrevistados identificarem seu perfil e suas características, que muitas vezes podem passar despercebidas ou estar ausentes ao próprio conhecimento do aluno empreendedor, são fatores relevantes para a realização do estudo.

Do ponto de vista social, justifica-se este estudo pela compreensão das características do empreendedor, oportunidade de adquirir tais características e entender o perfil de empreendedor dos discentes de Alta Floresta-MT.

2 REVISÃO DE LITERATURA

Segundo Dolabela (2006), o empreendedor é uma pessoa aborrecida que transforma sua oposição em pesquisas e projetos efetivos para si mesmo e para os outros, é ser uma pessoa que opta avançar alternativas não

trilhadas, que define a partir do ilimitado, creem que suas atitudes podem gerar resultados.

Ter um perfil empreendedor e ser capaz de inovar, a ponto de criar condições para uma radical transformação de um determinado setor, ramo de atividade, território, onde o empreendedor atua: novo ciclo de crescimento, capaz de promover uma ruptura no fluxo econômico contínuo, tal como descrito pela teoria econômica neoclássica (SCHUMPETER, 2010, p.30).

Na opinião de Chiavenato (2007, p.3):

Corresponder a um perfil empreendedor não é somente ser um fundador de novas empresas ou o construtor de novos negócios, é ser a energia da economia, a alavanca de recursos, o impulso de talentos, a dinâmica de ideias.

Quem tem um perfil empreendedor fareja as oportunidades e precisa ser muito rápido, aproveitando as oportunidades fortuitas, antes que outros aventureiros o façam (CHIAVENATO, 2007).

De acordo com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE, 2009, sp) quem se encaixa no perfil empreendedor tem como característica básica o espírito criativo e pesquisado, ele está constantemente buscando novos caminhos e novas soluções, sempre tendo em vista as necessidades das pessoas.

Uma definição de empreendedor que atende na atualidade é de Dornelas (2001, p. 37), que está baseada nas diversas definições vistas até então, “o empreendedor é aquele que detecta uma oportunidade e cria um negócio para capitalizar sobre ela, assumindo riscos calculados”.

O início para todo empreendedor é exibir a competência de anteceder o que vem no futuro, sem uma visão de como o seu negócio transformará o mercado aonde atua, dificilmente você criará algo grandioso (DORNELAS, 2012).

Ser um empreendedor é ter uma missão de progredir com todos os cuidados, dentro das melhores condutas de mercado, requerendo um

intenso conhecimento, do que se tem por domínio do negócio, e encarando a realidade do quanto é necessário construir, como empreendedor, para transformar sonhos em realidade (DINIZ, 2009).

O empreendedor é um ser social, produto do meio em que vive (época e lugar). Se uma pessoa vive em um ambiente em que ser empreendedor é visto como algo positivo, terá motivação para criar seu próprio negócio, é um fenômeno local, ou seja, existem cidades, regiões, países mais ou menos empreendedores do que outros (DOLABELA, 2006 p.29).

De acordo com Dornelas (2008), o empreendedor é aquele que detecta uma oportunidade e cria um negócio para capitalizar sobre ela, assumindo riscos calculados. Dornelas (2008) aborda ainda os seguintes aspectos encontrados na figura do empreendedor: o indivíduo tem iniciativa para criar um novo negócio e paixão pelo que faz; utiliza os recursos disponíveis de forma criativa, transformando o ambiente social e econômico onde vive; aceita assumir os riscos calculados e a possibilidade de fracassar.

O empreendedor bem-sucedido não deve apenas saber abrir o seu próprio empreendimento, deve saber gerenciar seu negócio para mantê-lo e sustentá-lo obtendo retorno importante de seus investimentos, isso significa saber administrar, planejar, organizar, dirigir e controlar todas as atividades relacionadas com o seu negócio (CHIAVENATO, 2007, sp).

Para aumentar as possibilidades de um novo negócio sobreviver o empreendedor em seus primeiros anos necessita ter uma capacitação gerencial, aplicar conceitos teóricos para adquirir experiências essenciais, fazendo um planejamento (DORNELAS, 2012).

Zarpellon (2010) afirma que as mais diversas sociedades têm demonstrado grande interesse no processo de geração de emprego e renda, através da criação de empresas e no processo de desenvolvimento econômico e social, procurando sempre se encaixar no melhor perfil, e seguindo tudo o que um

empreendedor precisa, fazendo um planejamento para adquirir as experiências necessárias.

Dolabela (2010) menciona que os empreendedores se dividem igualmente em duas equipes: a primeira para os quais o sucesso é definido pela sociedade e a segunda aqueles que têm uma noção interna de sucesso.

Para Correa (2012) O perfil do empreendedor não é exatamente igual em todas as carreiras da área, mas falando sobre a área de administração, você tem que ter uma característica fundamental: ser empreendedor. Ainda citando Correa (2012) ele nos trás que não dá pra imaginar pessoas acomodadas, é preciso estar sempre se reinventando, é necessário ser flexível, ter facilidade para se adaptar a ambientes e aos estilos das pessoas.

Segundo Dornelas (2002), proporcionar aos indivíduos educação específica voltada ao empreendedorismo já é uma realidade em escolas e universidades brasileiras. O referido autor defende que qualquer indivíduo pode aprender o que é ser um empreendedor de sucesso.

No Brasil o empreendedorismo acadêmico ainda caminha a passos lentos devido a fatores históricos e culturais, no sentido que o Brasil tem seus cursos universitários voltados para a formação de profissionais que irão buscar emprego no mercado de trabalho, como afirma Dolabela (2001, p. 35).

Para o SEBRAE (2017):

A universidade deve potencializar e inspirar o empreendedorismo, o sonho grande e a inovação no aluno, a fim de gerar desenvolvimento econômico e social na comunidade. O SEBRAE Ainda afirma que as instituições não estão atendendo às necessidades dos alunos: enquanto cerca de 65% dos professores estão satisfeitos com iniciativas de empreendedorismo dentro das universidades, a média de satisfação entre alunos é de 36%.

“As universidades precisam conectar os seus alunos com o mercado e com a comunidade. É preciso interligar suas iniciativas a uma visão estratégica de médio e longo prazo,

visando a uma gama de atividades e espaços que acompanhem a jornada do empreendedor em um programa robusto de empreendedorismo” (SEBRAE, 2017, sp.)

Porém, a universidade não demonstra ser ativa no mercado e na comunidade, já que poucos professores são empreendedores ativos e se atualizam por meio do contato com empreendedores externos à instituição de ensino, além de haver poucas iniciativas abertas ao público ou que envolvam agentes empreendedores da comunidade. (SEBRAE, 2017, sp).

Mesmo que as inúmeras definições apresentem o empreendedor de formas diferentes, elas introduzem conceitos como inovação, criação e risco, que acabam por se complementarem.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Para a pesquisa de levantamento optou-se pela adoção de um teste avaliativo (DORNELAS, 2003) em que se buscou a definição do perfil empreendedor dos estudantes de administração do município de Alta Floresta, no ano de 2019. Este teste consistiu em um check list composto de 30 (trinta) questões seletivas, subdivididas em:

1. Comprometimento e determinação - 6 (seis) questões;
2. Obsessão pelas oportunidades – 3 (três) questões;
3. Tolerância ao risco, ambiguidade e incertezas – 5 (cinco) questões;
4. Criatividade, autoconfiança e habilidade de adaptação – 5 (cinco) questões;
5. Motivação e superação - 10 (dez) questões.

Segundo Alonso (2017), o check list se refere a uma listagem de itens a qual foi estabelecida para certificar a checagem de algo, pesquisa, produtos, processo, objetos entre outros.

Com relação à população investigada optou-se pelo os estudantes das Instituições Instituto Federais de Mato Grosso (IFMT), Escola Técnica de Alta Floresta (ETE-AF/MT) e Faculdade de Alta Floresta (FAF), totalizando

a amostra de 40 (Quarenta), sendo: 10 (dez) da FAF, 6 (seis) do SECITEC, 24 (vinte e quatro) do IFMT, ambos cursando o 3º semestre.

Quanto às tipologias de pesquisas decorreu-se as pesquisas descritiva, exploratória, quantitativa e levantamento. Gil (2010) afirma que a pesquisa descritiva, tem o objetivo de descrever as características de um determinado grupo, lugar, ou situação. Ainda citando Gil (2010) ele explica que a pesquisa exploratória tem a finalidade de aprofundar mais no tema pesquisado, tornando ele mais direto.

Conforme o problema se nominou empregou-se a pesquisa quantitativa. Gil (2010) comenta que nesta pesquisa empregam-se instrumentos de pesquisa como questionário visando colher opiniões para serem tratados estatisticamente e organizados via tabelas e gráficos. O Autor também menciona que a pesquisa de levantamento trata-se de uma técnica em que coleta dados, no presente caso, o tipo empregado foi *survey*, isto é, uma pesquisa envolvendo uma amostra de estudantes.

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Este capítulo aborda os principais resultados da pesquisa realizada com os estudantes de administração do município de Alta Floresta – MT, delimitando as instituições: FAF, IFMT, e ETE – AF.

Foi possível identificar que alguns dos entrevistados possuem todas as características de um empreendedor, que foi identificada em muitos alunos. As tabelas abaixo apresentam os resultados obtidos. Nas primeiras questões do questionário são apresentadas as questões de perfil dos alunos, e no seguinte o resultado e análise dos check list.

Questionados sobre seu perfil profissional, os discentes deveriam classificar em uma escala de 1 (insuficiente) à 5 (Excelente) as características definidas por um check list de Dornelas (2003).

Tabela 1 – Gênero dos alunos do curso de Administração

TOTAL	40	100%
Feminino	24	60%
Masculino	16	40%

Fonte: Check list (2019).

Analisando a tabela 1 pode-se perceber que 60% são do sexo feminino, ou seja, há uma predominância de estudantes mulheres nos cursos de administração. “O mercado de trabalho cada vez mais conta com a participação e a diferenciação de mulheres em suas

profissões, com um histórico de conquistas, elas têm sido atuantes de maneira crescente na carreira de Administração” (SIGOLLO, 2013, sp).

Tabela 2 – Idade dos alunos dos cursos de administração

TOTAL	40	100%
15-20 anos	26	65%
21-26 anos	8	20%
27-31 anos	4	10%
Acima de 31 anos	2	5%

Fonte: Check list (2019).

Observou-se que a maioria dos estudantes de administração pesquisados são jovens, visto que 65% tem idade entre 15-20 anos. Segundo o site Administradores.com (2016), o curso de administração é uma das faculdades com o

maior número de formandos, sendo a preferência das empresas para contratação é por essas pessoas.

Tabela 3 – Semestre que os alunos de administração estão cursando

TOTAL	40	100%
1° a 4° Semestre	40	100%
5° A 8° Semestre	0	0%

Fonte: Check list (2019).

Na 3° questão obteve o resultado que 100% dos alunos que colaborou na pesquisa estão

cursando entre o 1° a 4° Semestre de administração.

Tabela 4 – Pro atividade dos alunos de administração na tomada de decisão

TOTAL	40	100%
Bom	20	50%
Excelente	12	30%
Regular	6	15%
Fraco	1	2,5%
Insuficiente	1	2,5%

Fonte: Check list (2019).

80% dos alunos de administração se descreveram entre bons e excelentes referente à pro atividade na tomada de decisão. O profissional proativo procura saber o que está acontecendo em sua área de atuação, principalmente quando se refere às decisões a serem tomadas, ele está sempre atualizado,

sabendo quais as novas técnicas e práticas utilizadas em sua profissão, sabe o que está acontecendo em sua empresa, conhece os programas que estão sendo implementados, normas e regimentos internos relativos à sua área e qual a forma de trabalhar mais produtiva para a empresa (JUNIOR, 2017).

Tabela 5 – Tenacidade e obstinação dos alunos de administração

TOTAL	40	100%
Bom	17	42,5%
Excelente	13	32,5%
Regular	10	25%
Fraco	0	0%
Insuficiente	0	0%

Fonte: Check list (2019).

Por meio da pesquisa aplicada, 42,5% dos entrevistados se auto avaliaram como bons no quesito *check list 2*, exposto no gráfico 5 que se retrata da tenacidade e obstinação. “Ser tenaz é ser resistente as pancadas da vida, seja no emprego ou fora dele, de forma que não nos

desviemos de nossos objetivos, quanto mais você resistir aos problemas que aparecerão no seu caminho, mais tenaz você é!” (VINICIUS, 2014,sp). Calixto (2016, sp) complementa: “A obstinação é uma excelente ferramenta para que as pessoas consigam alcançar aquilo que almejam.”

Tabela 6 – Disciplina e dedicação dos alunos de administração

TOTAL	40	100%
Excelente	17	42,5%
Bom	16	40%
Regular	5	12,5%
Fraco	2	5%
Insuficiente	0	0%

Fonte: Check list (2019).

Com base no levantamento, constatou-se que, a disciplina e a dedicação dos alunos foram reconhecidos por 42,5% dos alunos. É preciso

disciplina e também dedicação seja na vida pessoal e profissional, fazem toda diferença para prosperar e atingir os objetivos (SILVA, 2016).

Tabela 7 – A persistência dos alunos de administração em resolver os problemas

TOTAL	40	100%
Bom	27	67,5%
Excelente	9	22,5%
Regular	4	10%
Fraco	0	0%
Insuficiente	0	0%

Fonte: Check list (2019).

A persistência em resolver problemas foi mencionado por 67,5% dos discentes que se auto avaliaram como bons. O que se define um ótimo resultado para esses jovens, deixando a entender que não são fáceis de desistir por qualquer problema gerado. A Persistência é um dos

comportamentos dos empreendedores, o que ocorre muitas vezes é que algumas pessoas se consideram persistentes e na verdade são teimosas, quem persiste em resolver os problemas são aquelas pessoas que tem foco, e um objetivo claro (TUCUNDUVA, 2015).

Tabela 8 – Disposição dos alunos de administração para atingir metas

TOTAL	40	100%
Excelente	17	42,5%
Bom	14	35%
Regular	8	20%
Fraco	1	2,5%
Insuficiente	0	0%

Fonte: Check list (2019).

Nota-se que, 42,5% dos alunos se classificaram em excelentes quanto a disposição em atingir metas. As metas levam alcançar o

que é almejado para chegar ao objetivo e conquistar o que foi desejado (DINIZ, 2007).

Tabela 9 – Imersão total das atividades que os estudantes de administração desenvolvem

TOTAL	40	100%
Bom	18	45%
Excelente	13	32,5%
Regular	9	22,5%

Fonte: Check list (2019).

Referente à disposição dos alunos para realizarem atividades, o resultado evidencia que 45% se consideram como sendo bons. Os administradores quando mergulha no que irá

produzir gera com a sua atividade um trabalho produtivo (SILVA, 1971).

Tabela 10 – O conhecimento profundo dos alunos de administração nas necessidades dos clientes

TOTAL	40	100%
Excelente	21	52,5%
Bom	12	30%
Regular	6	15%
Fraco	1	2,5%

Fonte: Check list (2019).

Relativo ao conhecimento dos alunos sobre as necessidades dos clientes, 52,5% dos pesquisados se classificaram como excelentes. “O mercado cada dia mais se configura como inovador, levando organizações a buscarem

diferenciais, e para oferecer produtos de qualidade não é mais o suficiente, os clientes querem algo diferente, que justifique sua escolha por uma empresa” (CHIAVENATO 2005, p. 209).

Tabela 11 – Alunos de administração que é dirigido pelo mercado *market driven*

TOTAL	40	100%
Regular	23	57,5%
Bom	9	22,5%
Excelente	4	10%
Fraco	3	7,5%
Insuficiente	1	2,5%

Fonte: Check list (2019)

Pertencente ao check list 8 onde se refere se o aluno é dirigido pelo *market driven*, alcançou-se um resultado, em que 57,5% dos alunos se identificam como regulares. As empresas *market driven*, adotam práticas conhecidas e consagradas como cuidadosas

pesquisas de marketing, investigação das necessidades dos consumidores, desenvolvimento de produtos e serviços para um segmento bem definido do público ou inovações incrementais nos produtos já existentes (FRASSON, 2012).

Tabela 12 – Obsessão dos alunos em criar valores e satisfazer os clientes

TOTAL	40	100%
Bom	23	57,5%
Excelente	11	27,5%
Regular	5	12,5%
Fraco	1	2,5%
Insuficiente	0	0%

Fonte: Check list (2019).

Diante do check list 9, chegou-se ao resultado de que 57,7% dos alunos são bons em criar valores e satisfazer clientes. “Por melhor que seja sua ideia, ou sua capacidade, seu negócio só será estável e permanecerá no mercado se você oferecer aos consumidores o que eles necessitam, ou conseguir satisfazer melhor que a concorrência de forma durável e consistente” (DAL’BÓ, 2015, sp).

Tabela 13 – Alunos de administração que tomam riscos calculados

TOTAL	40	100%
Bom	16	40%
Excelente	11	27,5%
Regular	11	27,5%
Fraco	2	5%
Insuficiente	0	0%

Fonte: Check list (2019).

Quanto aos alunos de administração tomarem decisões sob riscos calculados, 40% responderam que se consideram como bons. É preciso correr riscos para empreender, desde que calculados. Empreendedores são indivíduos

destemidos que correm riscos extraordinários sem pensar, porém a realidade mostra que empreendedores têm, entre suas características mais comuns, a capacidade de correr riscos de forma calculada (BRAGA, 2010).

Tabela 14 – Alunos de administração que procuram amenizar os riscos

TOTAL	40	100%
Bom	21	52,5%
Regular	10	25%
Excelente	6	15%
Fraco	3	7,5%

Fonte: Check list (2019).

Sobre os alunos de administração amenizarem os riscos, 52,5% avaliaram que são bons neste aspecto. Serva (2014, sp) afirma que “os empreendedores não têm medo de assumir um risco se eles realmente acreditam que tem

uma boa ideia, na verdade, eles buscam aprender sobre os eventuais riscos associados ao negócio para tentar minimizá-los ou até mesmo eliminá-los”.

Tabela 15 – Tolerância dos alunos de administração as incertezas e falta de segurança

TOTAL	40	100%
Bom	14	35%
Regular	12	30%
Fraco	6	15%
Excelente	4	10%
Insuficiente	4	10%

Fonte: Check list (2019).

Quando questionados sobre a tolerância dos alunos com relação as incertezas e a falta de segurança, 35% responderam que são bons e 30% se avaliaram como regular neste aspecto. Project Builder (2017) cita que um dos principais requisitos para que um empreendedor

lide com falta de insegurança e incertezas, é o planejamento. O planejamento é fundamental para que possam visualizar o futuro e consiga prever as adversidades que deverão ser enfrentadas durante a execução das atividades.

Tabela 16 – Tolerância dos alunos de administração ao estresse e conflito

TOTAL	40	100%
Regular	18	45%
Fraco	9	22,5%
Bom	8	20%
Excelente	4	10%
Insuficiente	1	2,5%

Fonte: Check list (2019).

A respeito da tolerância dos alunos ao estresse e conflito, 45% se consideram regulares. Tolerância é um dos principais fatores para alcançar o sucesso, pois uma pessoa que possui esse atributo é mais assertiva em suas tomadas de decisões e atitudes, a partir de uma

postura mais racional e menos impulsiva, age com paciência e discernimento diante das situações (MARQUES, 2016, sp). Segundo o Portal educação (2018) para lidar com situações de conflito as pessoas devem estar preparadas para tomar decisões com o que ocorreu.

Tabela 17 – Habilidades dos alunos em resolver problemas e integrar soluções

TOTAL	40	100%
Bom	20	50%
Excelente	13	32,5%
Fraco	4	10%
Regular	3	7,5%
Insuficiente	0	0%

Fonte: Check list (2019).

Referente as habilidades dos alunos em resolverem problemas e integrar soluções, 50% afirmaram que são bons neste item. Aparecido (2014) cita que o desempenho dos administradores depende, especificamente, das habilidades dos mesmos para solucionar problemas, de suas habilidades de julgamentos

sociais e de seu conhecimento, as quais, todas, influenciam a eficiência e a eficácia dos mesmos. Aparecido (2014) traz ainda que não basta só serem capazes de resolverem problemas, eles, também, devem ser criativos para solucionarem problemas.

Tabela 18 – Alunos que não são convencionais, cabeça aberta e pensador

TOTAL	40	100%
Excelente	18	45%
Bom	17	42,5%
Regular	4	10%
Fraco	1	2,5%
Insuficiente	0	0%

Fonte: Check list (2019).

Questionados se não são convencionais, possuem cabeça aberta e pensadores, segundo 45% dos alunos confirmaram que são excelentes

nestes aspectos. Uma mente aberta, pensadora e criativa é o maior patrimônio que uma empresa possa ter (NOVARTES, 2016).

Tabela 19 – Alunos de administração que não se conformam com o *status quo*

TOTAL	40	100%
Bom	22	55%
Regular	11	27,5%
Excelente	7	17,5%
Fraco	0	0%
Insuficiente	0	0%

Fonte: Check list (2019).

Sobre os discentes que não se conformam com o *status quo*, obteve-se um resultado de 55% de opiniões considerando como bons. Soleil (2015) nos traz que as pessoas acabam

ficando confortáveis em um modelo de negócios, contudo, alerta para o fato de que se deve combater tal postura.

Tabela 20 – Alunos de administração hábeis em se adaptar a novas situações

TOTAL	40	100%
Excelente	19	47,5%
Bom	16	40%
Regular	3	7,5%
Fraco	2	5%
Insuficiente	0	0%

Fonte: Check list (2019).

A pesquisa averiguou se os alunos se adaptam a novas situações e, o resultado foi 47,5% favorável. Construir uma carreira de

sucesso é possível quando o profissional possui habilidades de adaptação a novos cenários do mercado de trabalho (MARQUES, 2016).

Tabela 21 – Alunos de administração que não tem medo de falhar

TOTAL	40	100%
Bom	14	35%
Regular	12	30%
Excelente	9	22,5%
Fraco	3	7,5%
Insuficiente	2	5%

Fonte: Check list (2019).

Ao serem perguntados, terem ou não medo de falharem, 35% dos estudantes responderam que são bons e 22,5% expressaram excelente. Ninguém gosta ou quer falhar, mas fracassar é

algo inevitável no caminho para o sucesso, só não falha quem não se propõe a desafios, só não falha quem não tem desejos nem expectativas (LUCAS, 2016).

Tabela 22 – Alunos hábeis em definir conceitos e detalhar ideias

TOTAL	40	100%
Bom	16	40%
Regular	13	32,5%
Excelente	9	22,5%
Fraco	2	5%

Fonte: Check list (2019).

Com relação a habilidade dos estudantes em definirem conceitos e detalharem ideias, verificou-se que 40% dos pesquisados consideraram-se como sendo bons. O empreendedor é obrigado a detalhar sua ideia de

maneira clara, facilitando o entendimento por outras pessoas e criando a necessidade de buscar informações que influenciarão diretamente no alcance dos objetivos (CARVALHO, 2006).

Tabela 23 – Orientação dos alunos referente a metas e resultados

TOTAL	40	100%
Bom	23	57,5%
Excelente	10	25%
Regular	5	12,5%
Fraco	2	5%
Insuficiente	0	0%

Fonte: Check list (2019).

Referente ao fator metas e resultados, 57,5% dos pesquisados se consideram bons neste quesito. Conforme o site Siteware (2017, sp.): “Empreender as estratégias necessárias para que metas se tornem resultados requer um plano de ação detalhado e hierarquizado, para

que sua empresa alcance êxito nessa tarefa, é necessário determinar o que será prioridade, criar planos de ação detalhados com responsabilidades específicas, medir, monitorar e controlar, e Identificar riscos para desenvolver planos de contingência”.

Tabela 24 – Alunos de administração dirigidos pela necessidade de crescer e atingir melhores resultados

TOTAL	40	100%
Excelente	19	47,5%
Bom	17	42,5%
Regular	4	10%

Fonte: Check list (2019).

Relativo ao fato da necessidade de crescer e atingir melhores resultados, constatou-se que 47,5% dos estudantes de administração julgaram-se excelentes. Para o empreendedor crescer de forma eficaz, expandindo negócios e

aproveitando as possibilidades empresariais existentes e atingir os melhores resultados é necessário análise e fazer um planejamento contínuo nas estratégias de crescimento (EDMUNDO, 2003).

Tabela 25 – Alunos de administração que tem iniciativa

TOTAL	40	100%
Excelente	17	42,5%
Bom	13	32,5%
Regular	8	20%
Fraco	2	5%

Fonte: Check list (2019).

Do total pesquisado, 75% dos estudantes de administração afirmaram que apresentam características de iniciativa. “O bom empreendedor tem iniciativa e ousadia para apostar em ideias e projetos inovadores, visam o

crescimento da companhia que comanda, é perseverante, comprometido, oferece sempre o melhor de si e não desiste de seus objetivos diante das dificuldades” (MATTA, 2014, sp).

Tabela 26 – Poder de autocontrole dos alunos de administração

TOTAL	40	100%
Bom	18	45%
Regular	13	32,5%
Excelente	7	17,5%
Insuficiente	2	5%

Fonte: Check list (2019).

Referente ao poder de autocontrole dos discentes de administração, 45% dos estudantes consideram bons neste item. O autocontrole aparece quando alguém participa, sente, se envolve para atingir seus objetivos, para o empreendedor manter o autocontrole não significa que ele tenha que ser uma pessoa que aceita tudo com frieza e insensibilidade, mas alguém que participa, sente, se envolve com a

equipe, mantendo, porém, o autocontrole necessário para que possa continuar focada em seus objetivos e escolher as melhores respostas e o melhor comportamento para cada situação (FABOSSI, 2014).

Tabela 27 – Alunos de administração que são pacientes e sabem ouvir

TOTAL	40	100%
Excelente	19	47,5%
Bom	15	37,5%
Regular	5	12,5%
Fraco	1	2,5%

Fonte: Check list (2019).

Com relação ao discente saber ouvir obteve-se um resultado positivo, em que 47,5% manifestaram-se favoráveis. Segundo o site Portal Educação (2016, sp.): “O ato de saber ouvir é um dos ingredientes mais importantes do sucesso em,

virtualmente, todos os aspectos da vida”. Matta (2014) cita que “A paciência é a maior das virtudes humanas e, de fato, ser paciente é uma característica essencial em qualquer setor da vida”.

Tabela 28 – Alunos que sabem construir times e trabalhar em equipe

TOTAL	40	100%
Excelente	18	45%
Bom	16	40%
Regular	5	12,5%
Fraco	1	2,5%

Fonte: Check list (2019).

Para 85% dos estudantes pesquisados, eles conseguem construir times e trabalhar em equipes. Segundo Marques (2018) saber trabalhar em equipe é uma habilidade que garante rapidez e eficiência para as empresas. O autor também trás que uma das principais

características procuradas hoje no mercado, é saber trabalhar em equipe e construir times, essa capacidade é benéfica para o ambiente corporativo, e permite que as tarefas sejam cumpridas com maior rapidez e eficiência, e estimula o aprimoramento das habilidades de cada profissional.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este artigo apresenta resultados de um estudo que buscou investigar o perfil empreendedor dos estudantes de Administração das instituições de ensino de Alta Floresta- MT. Assim, analisando os resultados identificados mediante *check list*, foi possível constatar as características do empreendedor no objeto de estudo.

Os resultados apresentados e discutidos confirmam que os alunos de administração apresentam um perfil empreendedor, dado que que apresentam: iniciativa, persistência, liderança, são estratégicos, tem visão de negócios, trabalham em equipe, aproveitam oportunidades e são inovadores.

Dentre as limitações encontradas pela pesquisa vale mencionar durante a coleta de dados os desencontros de horários, em razão da disponibilidade dos alunos em responderem as questões pós provas e trabalhos. Depois de algumas esperas, inclusive da resposta de autorização das escolas, foi possível a conclusão da entrevista.

REFERENCIAS

ALONSO, Guilherme. **O que é e para o que serve um check list?** 2017. Disponível em: <<https://certificacaoiso.com.br/o-que-e-e-para-que-serve-um-checklist/>>. Acesso em: 21 mar 2019.

ALVES, Allan Carlos; GONÇALO, Letícia Maria Belarmino ; NUNES, Vânia Vilma Teixeira; ALBUQUERQUE, Lucia Silva: **o perfil empreendedor do estudante do curso de ciências contábeis da UEPB**. Disponível em: <<https://www.e-publicacoes.uerj.br/index.php/polemica/article/view/22843/16380>>. Acesso em: 08 abr 2019.

APARECIDO, José. **Como os líderes pensam: solução de problemas e criatividade importa?** Disponível em: <<https://www.revive.com.br/blog/jose->

[aparecido-da/como-os-lideres-pensam-solucao-de-problemas-e-cria/](http://faflor.com.br/revistas/refaf/index.php/refaf/index)>. Acesso em: 11 abr 2019.

ARAUJO, Elisangela Rosa.

Empreendedorismo e características comportamentais dos empreendedores.

Disponível em

<[HTTP://www.administradores.com.br/artigos/marketing/empreendedorismo-e-caracteristicas-comportamentais-dos-empreendedores/38277/](http://www.administradores.com.br/artigos/marketing/empreendedorismo-e-caracteristicas-comportamentais-dos-empreendedores/38277/)>. Acesso em: 16 mar. 2019.

BARROS, Antonio Aluizio de; PEREIRA, Claudia Mirando de Araujo.

Empreendedorismo e crescimento

econômico: uma análise empírica. V. 12, n. 4. pp. 975-993. Curitiba: Rac, out/dez 2008.

BIAGIO, Luiz Arnaldo. **Empreendedorismo: construindo Seu Projeto de Vida.** 1.ed. Rio de Janeiro, Manole, 2011.

BRAGA, Fernando. **Empreender é Correr Riscos Calculados.** Disponível em:

<<http://www1.redegestao.com.br/cms/opencms/desafio21/artigos/gestao/planejamento/0088.html>>. Acesso em: 11 abr 2019.

BRASIL ESCOLA. **Qualidade no atendimento ao cliente como fator de crescimento empresarial.** Disponível em:

<https://monografias.brasilescola.uol.com.br/administracao-financas/-qualidade-no-atendimento-ao-cliente-como-fator-crescimento-empresarial.htm#capitulo_4.1>. Acesso em: 11 abr 2019.

CALIXTO, Tom. **Obstinação.** Disponível em: <<https://www.administradores.com.br/artigos/carreira/obstinacao/97511/>>. Acesso em: 10 abr 2019.

CESAR, Antonio; MAXIMIANO, Amauru. **Administração para empreendedor.** 2.ed. São Paulo, Pearson, 2011.

CHIAVENATO, Idalberto.

Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor. São Paulo: Saraiva, 2005.

CLARO, Alberto. **A importância do cronograma em um Projeto de Pesquisa.**

Disponível em:

<<https://www.albertoclaro.pro.br/2013/06/a-importancia-do-cronograma-em-um.html>>.

Acesso em: 20 mar. 2019.

DAL`BÓ, Reginaldo André. **Gerar valor aos seus clientes é a grande sacada.** Disponível em:

<<http://www.administradores.com.br/artigos/empreendedorismo/gerar-valor-aos-seus-clientes-e-a-grande-sacada/85644/>>. Acesso em: 11 abr 2019.

DEGEN, Ronald Jean. **O empreendedor:**

Empreender como opção de carreira. 1.ed. São Paulo, Pearson, 2009.

DINIZ, Michele. **3 dicas eficazes para traçar metas e alcançar objetivos.** Disponível em:

<<http://michelediniz.com/3-dicas-eficazes-para-tracar-metas-e-alcancar-objetivos/>>.

Acesso em: 11 abr 2019.

DOLABELA, Fernando. **O segredo de Luisa:** uma ideia, uma paixão e um plano de negócios, como nasce o empreendedor e se cria uma empresa. 2.ed. São Paulo, Cultura, 2006.

DORNELAS, José Carlos Assis.

Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. 4. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.

Dornelas, José. **Auto avaliação de seu perfil empreendedor.** Disponível em:

<http://www.josedornelas.com.br/wp-content/uploads/2008/09/teste_perfil1.pdf>.

Acesso em 24 fev 2019.

FAGUNDES, Rosival. **Empreendedorismo de oportunidades.** Disponível em:

<<http://www.administradores.com.br/artigos/ne>

gocios/empreendedorismo-de-oportunidade/81196/>. Acesso em: 21 mar 2019.

FABOSSI, Marco. **O poder do autocontrole.**

Disponível em:

<<http://www.blogdofabossi.com.br/2014/08/o-poder-do-autocontrole-inteligencia-emocional/>>. Acesso em: 12 abr 2019.

FRASSON, Marcela Serro. **Uma análise sobre as estratégias market-driven e market-driving de orientação para o mercado.**

Disponível em:

<<http://www.comunicacaoetendencias.com.br/market-driven-x-market-driving-qual-melhor-estrategia-de-orientacao-para-o-mercado/>>.

Acesso em: 11 abr 2019.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa.** 5.ed. São Paulo: Atlas, 2010.

JUNIOR, Gilson de Castro Vidal. **Pro atividade é tudo.** Disponível em:

<http://www.administradores.com.br/artigos/carreira/pro-atividade-e-tudo/104011/>. Acesso em: 10 abr 2019.

LAMARRE, Daniel. **O status quo não é mais uma opção.** Disponível em:

<<https://epocanegocios.globo.com/Empresa/noticia/2015/11/o-status-quo-nao-e-mais-uma-opcao.html>>. Acesso em: 11 abr 2019.

LUCAS, Miguel. **O fracasso é uma opção, mas o medo não.** Disponível em:

<<https://www.miguellucas.com.br/o-fracasso-e-uma-opcao-mas-o-medo-nao/>>. Acesso em 11 abr 2019.

MARTES, Ana Cristina Braga. **Weber e Schumpeter:**

A ação econômica do empreendedor. Revista de Economia Política, v. 30, n. 2, pp. 254-270, abril-junho/2010.

MARQUES, José Roberto. **Integridade:** como reconhecer nas pessoas. Disponível em:

<<https://www.ibccoaching.com.br/portal/artigo>

s/integridade-como-reconhecer-nas-pessoas/>. Acesso em: 12 abr 2019.

MARQUES, José Roberto. **O que é adaptabilidade?** Disponível em: <<http://www.ibccoaching.com.br/portal/o-que-e-adaptabilidade/>>. Acesso em: 11 abr 2019.

MARQUES, José Roberto. **Tolerância:** atributo de pessoas de sucesso. Disponível em: <<https://www.ibccoaching.com.br/portal/artigos/tolerancia-atributo-de-pessoas-de-sucesso/>>. Acesso em: 11 abr 2019.

MARQUES, José Roberto. **Trabalho em equipe:** habilidade essencial para o mercado de trabalho. Disponível em: <<http://www.ibccoaching.com.br/portal/lideranca-e-motivacao/trabalho-equipe-habilidade-essencial-mercado-trabalho/>>. Acesso em: 12 abr 2019.

MATTA, Villela. **Administração gestão de pessoas e negócios.** Disponível em: <<https://www.sbcoaching.com.br/blog/carreira/administracao-gestao-de-pessoas-negocios/>>. Acesso em: 12 abr 2019.

MATTA, Villela. **Como ser paciente no seu dia a dia.** Disponível em: <<https://www.sbcoaching.com.br/blog/comportamento/como-ser-paciente-dia-dia/>>. Acesso em: 12 abr 2019.

MAXIMIANO, Antonio Cesar Amaru. **Introdução à administração.** 6. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

NOVARTES, Kleber. **25 frases para te motivar.** Disponível em: <<https://rockcontent.com/blog/frases-sobre-publicidade/>>. Acesso em: 11 abr 2019.

PORTAL EDUCAÇÃO. **Como lidar com o estresse e conflito de interesses.** Disponível em: <<https://www.portaleducacao.com.br/conteudo/>

artigos/administracao/como-lidar-com-o-estresse-e-conflito-de-interesses/40718>. Acesso em: 11 abr 2019.

PORTAL EDUCAÇÃO. **Os benefícios de saber ouvir no trabalho.** Disponível em: <<https://www.portaleducacao.com.br/conteudo/artigos/administracao/os-beneficios-de-saber-ouvir-no-trabalho/35589>>. Acesso em: 12 abr 2019.

PROJECT BUILDER. **Riscos e incertezas em gestão de projetos:** o que eu preciso saber?. Disponível em: <<https://www.projectbuilder.com.br/blog/riscos-e-incertezas-em-gestao-de-projetos-o-que-eu-preciso-saber/>>. Acesso em: 11 abr 2019.

SEBRAE. **Características de um empreendedor de sucesso.** Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/caracteristicas-de-um-empendedor-de_12/>. Acesso em: 14 fev 2019.

SEBRAE. **O empreendedorismo nas universidades brasileiras.** Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-empendedorismo-nas-universidades-brasileiras,6ad3352450608510VgnVCM1000004c00210aRCRD>>. Acesso em: 8 abr 2019.

SERVA, Cynthia. **Como perder o medo de abrir um negócio.** Disponível em: <<https://exame.abril.com.br/pme/como-perder-o-medo-para-abrir-um-negocio/>>. Acesso em: 11 abr 2019.

SIGNIFICADOS. **O que é senso de humor.** Disponível em: <<https://www.significados.com.br/senso-de-humor/>>. Acesso em: 12 abr 2019.

SITE WARE. **Como transformar metas em resultados.** Disponível em: <<https://www.siteware.com.br/produktividade/afinal-como-transformar-metas-em-resultados/>>. Acesso em: 12 abr 2019.

SIGOLLO, Walter. **A atuação feminina no mercado de Administração no Brasil.**

Disponível em:

<<http://www.administradores.com.br/entrevistas/carreira/a-atuacao-feminina-no-mercado-de-administracao-no-brasil/116/>>. Acesso em: 10 abr 2019.

SILVA, Carina. **Disciplina e dedicação são fundamentais.** Disponível em:

<<http://www.administradores.com.br/artigos/cotidiano/disciplina-e-dedicacao-sao-fundamentais/93770/>>. Acesso em: 10 abr 2019.

SILVA, Gustavo de Sá. **Administração de empresas e desenvolvimento.** Disponível em:

<http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0034-75901971000300001>. Acesso em: 11 abr 2019.

TITO, Marcos. **Forças e Fraquezas: você conhece as suas?** Disponível em:

<<https://www.institutomarcostito.com.br/forças-e-fraquezas-voce-conhece-suas/>>. Acesso em: 12 abr 2019.

TUCUNDUVA, Paola. **A importância da persistência para se chegar a um objetivo.**

Disponível em:

<<https://meusuccesso.com/artigos/empreendedorismo/a-importancia-da-persistencia-para-se-chegar-a-um-objetivo-652/>>. Acesso em: 10 abr 2019.

TUDE, Maria. **Status e poder.** Disponível em: <<http://mariatude.blogspot.com/2017/09/status-e-poder.html>>. Acesso em 12 abr 2019.

UFMT. **Pesquisa e ensino da Contabilidade.**

Disponível em:

<<http://dvl.ccn.ufsc.br/congresso/anais/2CCF/20080810232100.pdf>>. Acesso em: 22 mar 2019.

VINICIUS. **Como a tenacidade ajuda você a vencer na carreira profissional.** Disponível em:

<<http://www.administradores.com.br/artigos/carreira/como-a-tenacidade-ajuda-voce-a-vencer-na-carreira-profissional/78034/>>. Acesso em: 10 abr 2019.

WINTHER, Lucia. **O poder da autoconfiança.** Disponível em:

<<http://www.administradores.com.br/artigos/empreendedorismo/o-poder-da-autoconfianca/83152/>>. Acesso em: 12 abr 2019.