



**Unichristus**  
Centro Universitário Christus

**CENTRO UNIVERSITÁRIO CHRISTUS  
SISTEMAS DE INFORMAÇÃO**

**MATHEUS DOS SANTOS BARRETO**

**EMPREENDEDORISMO: MOTIVAÇÕES E PERFIL EMPREENDEDOR DE  
GRADUANDOS EM SISTEMAS DE INFORMAÇÃO DE UMA IES EM  
FORTALEZA/CE**

**FORTALEZA  
2021.1**

MATHEUS DOS SANTOS BARRETO

EMPREENDEDORISMO: MOTIVAÇÕES E PERFIL EMPREENDEDOR DE  
GRADUANDOS EM SISTEMAS DE INFORMAÇÃO DE UMA IES EM  
FORTALEZA/CE

Trabalho de Conclusão de Curso (TCC)  
apresentado ao curso de Sistemas de Informação  
do Centro Universitário Christus, como requisito  
parcial para obtenção do grau de bacharel em  
Sistemas de Informação.

Orientador: Prof. Mestre Guipson Fontes Pinheiro  
Neto

FORTALEZA  
2021.1

MATHEUS DOS SANTOS BARRETO

EMPREENDEDORISMO: MOTIVAÇÕES E PERFIL EMPREENDEDOR DE  
GRADUANDOS EM SISTEMAS DE INFORMAÇÃO DE UMA IES EM  
FORTALEZA/CE

Trabalho de Conclusão de Curso (TCC)  
apresentado ao curso de Sistemas de Informação  
do Centro Universitário Christus, como requisito  
parcial para obtenção do grau de bacharel em  
Sistemas de Informação.

Orientador: Prof. Mestre Guipson Fontes Pinheiro  
Neto

Aprovada em: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

BANCA EXAMINADORA

---

Prof. Mestre Guipson Fontes Pinheiro Neto (Orientador)  
Centro Universitário Christus (Unichristus)

---

Prof. Matheus Carvalho  
Centro Universitário Christus (Unichristus)

---

Prof. Monica Estite  
Centro Universitário Christus (Unichristus)

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação Centro  
Universitário Christus - Unichristus  
Gerada automaticamente pelo Sistema de Elaboração de Ficha Catalográfica do  
Centro Universitário Christus - Unichristus, com dados fornecidos pelo(a) autor(a)

B273e Barreto, Matheus dos Santos.  
EMPREENDEDORISMO: MOTIVAÇÕES E PERFIL  
EMPREENDEDOR DE GRADUANDOS EM SISTEMAS DE  
INFORMAÇÃO DE UMA IES EM FORTALEZA/CE / Matheus  
Barreto. - 2021.  
45 f.

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação) - Centro  
Universitário Christus - Unichristus, Curso de Sistemas de  
Informação, Fortaleza, 2021.  
Orientação: Prof. Me. Guipson Fontes Pinheiro Neto.

1. Empreendedorismo. 2. Perfil Empreendedor. 3. Sistemas de  
Informação. I. Título.

CDD 005

## **AGRADECIMENTOS**

A Deus por ter me dado saúde e força durante todos os dias da minha vida me proporcionando estar aqui realizando esse sonho.

A Instituição denominada Unichristus e todo seu corpo docente que me acompanhou durante toda a graduação, proporcionando esse momento.

Ao professor Guipson Pinheiro Neto que com muita maestria me orientou durante toda a pesquisa.

Aos professores que compuseram a banca examinadora, Matheus Carvalho e Monica Estite, que foram muito solícitos em aceitar participar dela.

Aos meus pais, meu irmão, familiares e namorada, pelo amor e apoio incondicional.

Aos meus amigos e colegas universitários, que prontamente atenderam meu pedido em participar da pesquisa.

A todos que direta ou indiretamente fizeram parte da minha formação, meus sinceros agradecimentos.

## RESUMO

O ato de empreender vem a ser impactado pelas novas gerações. Nesse sentido, não deve ser difícil encontrar jovens da geração Y e Z que ainda ouvem conselhos de seus pais, incentivando-os a fazer carreira em alguma profissão, em vez de incentivá-los a empreender. Contudo, no presente século, os pais aconselham e incentivam mais aos seus jovens a serem empreendedores. Diante do exposto, assume-se como problema de pesquisa o seguinte questionamento: qual é perfil empreendedor dos graduandos do curso de Sistema de Informação, de um centro universitário atuante na cidade de Fortaleza/CE? Para responder esse questionamento foram assumidos objetivos específicos: identificar possíveis características empreendedoras dos graduandos de Sistema de Informação; analisar se os graduandos de Sistema de Informação estão propícios a empreender, buscando compreender se por oportunidade ou por necessidade; levantar a opinião dos formandos de Sistema de Informação quanto ao reconhecimento do grau de importância de alguns fatores de estímulo ao empreendedorismo. Esta pesquisa classifica-se quanto os seus objetivos como exploratória e descritiva e quanto aos procedimentos técnicos como pesquisa de levantamento. Para obtenção de dados, foi elaborado um instrumento de coleta de dados próprio, em formato de formulário eletrônico, aplicado com os graduandos do curso de SI de um Centro Universitário atuante na cidade de Fortaleza/CE, que constituíram uma amostra não-probabilística, alcançada pela observância dos critérios de acessibilidade, interesse e disponibilidade. Após o processo de coleta de dados, iniciou-se a etapa de tratamento e análise dos dados, baseada em agrupamento de dados, tabulação, construção de tabelas e gráficos, utilizando-se de estatística descritiva com o amadurecimento dos dados coletados em resultados que sinalizaram representatividade do perfil empreendedor, suas características, fatores e opiniões por meio de frequências e porcentagens. Com os resultados, pode-se constatar que os graduandos de SI pesquisados têm um perfil de jovens empreendedores em potencial, que reconhecem, valorizam e atribuem a si características empreendedoras como: liderança, iniciativa, predisposição para assumir riscos calculados, coragem, além de criatividade para utilizar de recursos disponíveis, e não concordam que o trabalho do empreendedor deve ser solitário ou movido pela insatisfação. Afirmaram que o desejo ter o próprio negócio corresponde ao principal motivo que os levariam a empreender,

porém encontram limitações para inovar, seguindo caminhos antes não percorridos e precisam desenvolver competências de gestão e autoconfiança.

**Palavras-chave:** Empreendedorismo. Perfil Empreendedor. Sistemas de Informação.

## ABSTRACT

The act of being an entrepreneur comes to be impacted by new generations. In this sense, it should not be difficult to find young people from Generation Y and Z who still listen to their parents' advice, encouraging them to pursue a career in some profession, rather than encouraging them to undertake. However, in the present century, parents advise and encourage more of their young people to be entrepreneurs. Given the above, the following question is assumed as a research problem: what is the entrepreneurial profile of undergraduates in the Information System course, from a university center operating in the city of Fortaleza/CE? To answer this question, specific objectives were assumed: to identify possible entrepreneurial characteristics of Information System undergraduates; analyze whether Information System undergraduates are willing to undertake, seeking to understand whether by opportunity or by necessity; raise the opinion of Information System trainees regarding the recognition of the degree of importance of some factors that encourage entrepreneurship. This research is classified in terms of its objectives as exploratory and descriptive and in terms of technical procedures as survey research. To obtain data, an instrument for data collection was designed, in electronic form format, applied to IS course graduates from a University Center operating in the city of Fortaleza/CE, which constituted a non-probabilistic sample, achieved by observing the criteria of accessibility, interest and availability. After the data collection process, the data treatment and analysis stage began, based on data grouping, tabulation, construction of tables and graphs, using descriptive statistics with the maturity of the data collected in results that signaled representativeness of the entrepreneurial profile, its characteristics, factors and opinions through frequencies and percentages. With the results, it can be seen that the IS undergraduates surveyed have a profile of young potential entrepreneurs, who recognize, value and attribute to themselves entrepreneurial characteristics such as: leadership, initiative, willingness to take calculated risks, courage, in addition to creativity to use available resources, and do not agree that the entrepreneur's work should be lonely or driven by dissatisfaction. They stated that the desire to have their own business corresponds to the main reason that would lead them to undertake, but they face limitations to innovate, following paths not taken before and need to develop management skills and self-confidence.

**Keywords:** Entrepreneurship. Entrepreneur Profile. Information Systems.

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Curso e período letivo dos pesquisados .....	29
Gráfico 2: Faixa etária dos pesquisados .....	30
Gráfico 3: Faixa de renda dos pesquisados .....	31
Gráfico 4: Características dos empreendedores de sucesso segundo os pesquisados .....	32
Gráfico 5: Características empreendedoras autoavaliadas pelos pesquisado .....	33
Gráfico 6: Predisposição do pesquisado em empreender .....	34
Gráfico 7: Motivações que levariam o pesquisado a empreender .....	35

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Fatores para Empreender .....	36
Tabela 2: Aptidão para Empreender .....	38

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO</b> .....	13
<b>1.1 Problema de pesquisa</b> .....	15
<b>1.2 Objetivos</b> .....	15
<b>1.2.1 Objetivo geral</b> .....	15
<b>1.2.2 Objetivos Específicos</b> .....	16
<b>1.3 Justificativa</b> .....	16
<b>1.4 Estrutura do trabalho</b> .....	16
<b>2 REFERENCIAL TEÓRICO</b> .....	18
<b>2.1 Empreendedorismo: Contextualização e definições</b> .....	18
<b>2.2 Característica do empreendedor</b> .....	21
<b>2.3 O processo empreendedor</b> .....	24
<b>3 METODOLOGIA DA PESQUISA</b> .....	26
<b>3.1 Classificação da pesquisa</b> .....	26
<b>3.2 Procedimentos para Coleta e Análise de Dados</b> .....	27
<b>4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DE RESULTADOS</b> .....	29
<b>4.1 Perfil socioeconômico</b> .....	29
<b>4.2 Perfil empreendedor</b> .....	31
<b>5 CONCLUSÃO</b> .....	40
<b>REFERÊNCIAS</b> .....	42
<b>APÊNDICE A</b> .....	44

## 1 INTRODUÇÃO

O Século XXI chegou trazendo inovações tecnológicas em escalas exponenciais e com indicativo de que estas escalas continuarão crescentes. A velocidade que uma informação atinge lugares remotos, atualmente dura menos que o simples ato de inspirar e expirar. Essa evolução traz consigo desafios crescentes, por exemplo: uma vez que a velocidade da informação aumenta, esta tende a crescer a quantidade de iniciativas que buscam identificar e conseqüentemente aproveitar de oportunidades.

Este novo cenário abre espaço ao protagonismo de pessoas com viés empreendedor, uma vez que pessoas com este perfil estão sempre atentas a informações que, de alguma forma, as estimulem a promoverem novas soluções e inovações.

Os empreendedores deste século podem ter a sua disposição informações acerca de métodos, processos e modelos tradicionais de negócio, porém esses apresentam limitações, resultando na evidente necessidade de aprimorar ou reformulá-los, dando origem a modelos mais eficientes, menos burocráticos e com maior capacidade de respostas aos desafios atuais impostos.

Assim, principalmente, pela capacidade de resposta aos atuais desafios, com tanta velocidade, no mundo empresarial é possível notar o crescimento da geração de novas empresas, as *startups*, que tem base inovadora, sendo capazes de gerar diferentes soluções por meio de processos extremamente competitivos.

Por *startups*, segundo a Lei Complementar 167 de 2019, art. 65 (BRASIL, 2019), entende-se que são empresas de caráter inovadores que visam aperfeiçoar sistemas, métodos ou modelos de negócio, de produção, de serviços ou de produtos. Elas podem ser de natureza incremental, quando atuam sobre algo ou produto existente, ou, disruptivas, ao atuarem na criação de algo totalmente novo. Um dos pontos relevantes para o entendimento das *startups* é que elas se caracterizam por desenvolver suas inovações em condições de incerteza que requerem experimentos e validações constantes, inclusive mediante comercialização experimental provisória, antes de procederem à comercialização plena e à obtenção de receita.

Enquanto características, esse tipo de empresa tende a ser mais acessível pelo seu relativo investimento inicial, lidarem com menor burocracia e necessidade de infraestrutura inferior, quando comparado a uma empresa de modelo tradicional. Isto

faz com que o negócio se torne atrativo, não somente por empreendedores iniciantes, mas também por grandes empresários.

Apple, Uber, Ifood, Facebook, Instagram, WhatsApp e Nubank são exemplos de *startups* que iniciaram pequenas, cresceram e rapidamente alcançaram o topo do mercado dentro de seu nicho, denominadas unicórnios. Vale, entretanto, entender que no *background* de tais ideias existem muitas tecnologias, voltadas à área de Sistemas de Informação.

Por exemplo, Kevin Systrom, americano formado em Gestão de Ciência e Engenharia, havia elaborado um protótipo em HTML5 de uma aplicação chamada “Burbn” inspirada para apreciadores de uísques e bourbons, após conseguir um financiamento inicial para rodar seu projeto, firmou parceria com Mike Krieger, brasileiro graduado em Ciências da Computação e colega de faculdade. Durante a elaboração do projeto perceberam que poderiam ampliar a adesão do público alterando o foco do aplicativo para o público em geral, então surgiu o nome Instagram, que em um ano já estaria sendo vendido ao Facebook por 1 bilhão de dólares (KINAST, 2020).

Outro exemplo que vem a reforçar o entrelaçamento entre empreendedorismo e *startup* é o do Jan Koum, um ucraniano que imigrou para os Estados Unidos, estudou Ciências da Computação até que trabalhou no Yahoo como engenheiro de infraestrutura por uma década. Saindo de lá tentou uma vaga sem êxito no Facebook. Então após adquirir seu primeiro iPhone teve a ideia de criar o próprio aplicativo, surgiu então o WhatsApp que seria vendido posteriormente por 19 bilhões de dólares para o próprio Facebook (MACHADO; MATSUURA, 2014).

É válido destacar que o ato de empreender vem a ser impactado pelas novas gerações. Nesse sentido, não deve ser difícil encontrar jovens da geração Y e Z que ainda ouvem conselhos de seus pais, incentivando-os a fazer carreira em alguma profissão como Advocacia ou Medicina. Contudo, talvez o presente século, para além dos conselhos dos pais, esteja incentivando muito mais aos seus jovens a serem empreendedores.

No cenário atual, em meio a tantos estímulos, esta pandemia da Covid-19, está sendo a primeira vivenciada por essa nova geração, que é marcada por uma crise sanitária, principalmente na econômica, a qual está passando por uma escassez de empregos e oportunidades para empreender. Cenário que não é distante daqueles que estão se graduando em Sistemas de Informações (SI), que podem se deparar

com esses dois contextos nesse momento: o primeiro, buscar uma qualificação para se destacar no mercado e assegurar sua carreira; e o segundo, está disposto a não seguir os conselhos tradicionais de seus pais, mas sim encontrar uma oportunidade para empreender.

A considerar tal cenário contemporâneo, que envolve aspectos econômicos, especialmente, aspectos empreendedores, os quais contribuem para a criação, cada vez mais, de inovações e *startups*, este trabalho de conclusão de curso assume como uma prerrogativa que este século está sendo convidativo aos graduandos em SI para que eles desejem se desenvolver como empreendedores. O motivo pelo qual essa abordagem é pressuposta vem da tendência em relação à inquestionável acentuação da evolução tecnológica, agora observada. Sendo assim, os profissionais de SI, como pessoas próximas a esse ambiente de tecnologia e promovedoras dessas, tendem a estarem mais aptos para perceber, criar e aproveitar de oportunidades de mercado.

Ao final desse trabalho, espera-se ter uma confirmação dessas prerrogativas assumidas, tendo em vista que em contato com graduandos em SI será possível obter e analisar dados que possam contribuir com uma correta leitura deles como empreendedores, ainda que em potencial.

## **1.1 Problema de Pesquisa**

Diante do que foi anteriormente exposto neste capítulo de introdução, assume-se como problema de pesquisa o seguinte questionamento: qual é perfil empreendedor dos graduandos do curso de Sistema de Informação, de um centro universitário atuante na cidade de Fortaleza/CE?

## **1.2 Objetivos**

### **1.2.1 Objetivo Geral**

Este trabalho tem como objetivo geral investigar o perfil empreendedor dos graduandos do curso de Sistema de Informação, buscando entender como eles podem se comportar frente a fatores de estímulo ao empreendedorismo, os quais vivenciaram ou estão vivenciando.

### 1.2.2 Objetivos Específicos

A partir da definição do objetivo geral e definidos objetivos específicos, a saber:

a) identificar possíveis características empreendedoras dos graduandos de Sistema de Informação;

b) analisar se os graduandos de Sistema de Informação estão propícios a empreender, buscando compreender se por oportunidade ou por necessidade;

c) levantar a opinião dos formandos de Sistema de Informação quanto ao reconhecimento do grau de importância de alguns fatores de estímulo ao empreendedorismo, defendidos por autores da área como Dornelas (2021) e Dolabela (2006);

d) levantar a opinião dos formandos de Sistema de Informação quanto o reconhecimento de sua aptidão para exercer etapas sustentadoras do processo de empreender.

### 1.3 Justificativa

Seguindo as recomendações de Richardson (2017), esse trabalho de pesquisa é justificado a considerar suas possíveis contribuições, quer sejam de ordens acadêmicas ou de esclarecimentos sobre o perfil empreendedor daqueles que ainda estão cursando Sistemas de Informação. Serão observados fatores como as disposições, os interesses e as aptidões empreendedoras de tais graduandos. Em paralelo, busca-se evidenciar que os graduando em Sistemas de Informação podem empreender no mercado.

Tais contribuições têm relevância para observação do cenário atual pesquisado, contemplando o posicionamento empreendedor dos graduandos do curso de Sistemas de Informação, e podendo servir como inspiração ou referência para pesquisas futuras.

### 1.4 Estrutura do Trabalho

Este trabalho de pesquisa está estruturado a partir de distintos capítulos. Iniciando por esse capítulo de introdução, o qual foi apresentada uma

problematização, correlacionando a temática de empreendedorismo frente à área de Sistemas de Informação, correlação acompanhada pela apresentação dos objetivos pelo pesquisador assumidos, bem como da justificativa dessa pesquisa.

A partir desse capítulo introdutório, foram apresentados os capítulos de Referencial Teórico e de Metodologia, seguido pela evidenciação das referências utilizadas. No capítulo de Referencial Teórico foram abordadas contribuições de diferentes autores da área de empreendedorismo, contribuições essas que ajudaram ao pesquisador a fundamentar sua proposta e, conseqüentemente, a discutir os resultados alcançados.

No capítulo de Metodologia foram abordadas informações acerca da classificação da pesquisa enquanto seu objetivo exploratório e descritivo, dos procedimentos para a coleta e para análise dos dados, estando às questões éticas assumidas e registradas nesse capítulo. E após esse capítulo de Metodologia serão registrados os capítulos de Apresentação e Discussão dos Resultados e de Conclusão onde foi evidenciado o resultado geral da pesquisa, e respondido os objetivos assumidos.

## 2 REFERENCIAL TEÓRICO

Para a construção deste capítulo foram consultadas referências de livros (DORNELAS, 2021; MAÇÃES, 2017; LENZI, 2009; DOLABELA, 2006) e de artigos (FIRMINO *et al.*, 2014; SANTOS; MARTINS; ARAÚJO, 2013; MO, 2011), o que permitiu extrair dessas referências contribuições sob o formato de citações diretas e indiretas, as quais fundamentam o presente trabalho de pesquisa.

Neste capítulo de referencial teórico, há um merecido destaque às contribuições de Dornelas (2021) e Dolabela (2006), por ajudarem quanto à estruturação aqui assumida: contextualização e definição de empreendedorismo, características empreendedoras, processo de empreender.

### 2.1 Empreendedorismo: Contextualização e Definições

O século XX foi conhecido como o ápice da história da humanidade no quesito de inovações que impactaram o estilo de vida em sociedade. A partir de então, vivemos num século marcado pela continuidade dos avanços históricos, mudanças e pela valorização do ato de empreender e dos impactos que esse vem a ocasionar.

Diante desse contexto, autores como Dornelas (2021), Onozato *et al.* (2020) e Dolabela (2006) afirmam que a realidade deste século condiz com um alto volume de transformações, disruptivas e incrementais, cada vez mais ocorridas em curtos períodos, sendo favorável ao empreendedorismo.

“O momento atual pode ser chamado de a era do empreendedorismo, pois são os empreendedores que estão eliminando barreiras comerciais e culturais, encurtando distâncias, globalizando e renovando os conceitos econômicos, criando novas relações de trabalho e novos empregos, quebrando paradigmas e gerando riqueza para a sociedade” (DORNELAS, 2021, pág. 10).

Assim, muitos países, inclusive o Brasil vem a investir no desenvolvimento do empreendedorismo com notável prioridade, sendo a educação empreendedora promovida em escolas e universidades, no sentido de fomentar competências empreendedoras entre seus cidadãos, inclusive entre seus jovens (DORNELAS, 2021; ONOZATO *et al.*, 2020; FIRMINO *et al.*, 2014).

“Há pouco mais de 20 anos, era considerado loucura um jovem recém-formado aventurar-se na criação de um negócio próprio, pois os empregos oferecidos pelas grandes empresas nacionais e multinacionais, bem como a estabilidade que se conseguia nos empregos em repartições públicas, eram muito convidativos, com bons salários, status e possibilidade de crescimento dentro da organização” (DORNELAS, 2021, pág. 10).

Dornelas (2021), uma das maiores referências nacionais no tocante ao empreendedorismo, salienta que foi a partir da década de 1990, com o envolvimento e trabalho de diferentes entidades, como Sociedade Brasileira para Exportação de Software (Softex), Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), dentre outras, que contribuíram com o potencial empreendedor do nosso país e com o ensino de empreendedorismo.

Por sua vez, Firmino *et al.* (2014) destacam, como relevantes, as iniciativas de universidades que objetivam disseminar o conhecimento acerca do empreendedorismo, inclusive criando disciplinas próprias sobre a temática em seus cursos e às iniciativas do Global Entrepreneurship Monitor (GEM) para monitorar o desenvolvimento do empreendedorismo pelo mundo, estando o Brasil entre os dez primeiros países no ranking de países mais empreendedores, desta década (ONozato *et al.*, 2020; Firmino *et al.*, 2014; Santos; Martins; Araújo, 2013; Lenzi, 2009).

Contudo, neste cenário, há dificuldades que não podem ser desconsideradas, pois empreendedoras e empreendedores brasileiros tendem a assumir posturas centralizadoras em seus processos de tomadas de decisão, serem desorganizados, principalmente quanto os registros contábeis-financeiros, não conseguir investimento em tecnologia e na qualificação de sua mão-de-obra, ter dificuldade de captar recursos, em especial capital de giro, dentre outras dificuldades condizentes à gestão. Tudo isso repercute, decisivamente, nas altas e históricas taxas de natalidade e mortalidade dos negócios aqui empreendidos (ONozato *et al.*, 2020; Firmino *et al.*, 2014; Mo, 2011).

Infelizmente, somada a essas dificuldades, empreendimentos brasileiros ainda têm que enfrentar outros fatores estruturais desfavoráveis como excesso de burocracia, juros elevados e corrupção (ONozato *et al.*, 2020; Santos; Martins; Araújo, 2013), fazendo com que muitos não consigam sobreviver, entrando em falência num curto período: de até três anos.

Conscientes disso, aqueles que desejam ter seu próprio negócio, sendo esse desejo maior do que fazer carreira em empresas, precisam alcançar apoio financeiro, participar de capacitações e ter acesso à educação e a políticas governamentais que possam impactar positivamente desde a abertura e formalização de seus negócios, à participação de programas e acesso descomplicado a linhas de crédito, como elementos básicos para que possam alcançar o sucesso (ONozato *et al.*, 2020; Velho; Giacomelli, 2017; Maçães, 2017; Mo, 2011).

E diante dessa contextualização, repleta de desafios, interesses e potencialidades, então cabe definir o que seria empreendedorismo, ainda que não se trate de “modismo” ou algo novo. E na busca por definições, duas são inicialmente encontradas, sendo uma atrelada à oportunidade e outra à necessidade.

A primeira seria o empreendedorismo de oportunidade, em que o empreendedor visionário sabe aonde quer chegar, cria uma empresa com planejamento prévio, tem em mente o crescimento que deseja buscar para a empresa e visa à geração de lucros, empregos e riqueza. Está totalmente ligado ao desenvolvimento econômico, com forte correlação entre os dois fatores. A segunda definição seria o empreendedorismo de necessidade, em que o candidato a empreendedor se aventura na jornada empreendedora mais por falta de opção, por estar desempregado e não ter alternativas de trabalho. Dornelas, 2021, pág. 18).

O que de fato vem a diferenciar o empreendedorismo de oportunidade do empreendedorismo de necessidade condiz com a “voluntariedade” do(a) empreendedor(a), sabendo que quando ele(a) empreendem por necessidade, segundo Dornelas (2021), são forçados a empreender por motivos como desemprego e outros alheios à sua vontade; diferente daqueles que voluntariamente empreendem por ter outras motivações.

Em sua concepção original, empreendedorismo deve ser entendido considerando a pessoa de seu(ua) empreendedor(a) que em francês é chamado de *entrepreneur*, sendo o empreendedor(a) aquele(a) que assume riscos e começa algo novo.

Nesse sentido, o empreendedorismo, por meio de seu(ua) empreendedor(a), desemboca num processo de tentar atender às demandas do mercado, em paralelo à constante busca por reconhecer, criar e aproveitar as oportunidades (Maçães, 2017).

Para Dornelas (2021, p. 29), o termo “empreendedorismo” pode ser entendido como o “envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à

transformação de ideias em oportunidades”, cuja implementação dessas oportunidades pode levar à criação de negócios bem-sucedidos.

Entendimento que corrobora com o que é defendido por outros autores da área, como Firmino *et al.* (2014), Dolabela (2006) e Lenzi (2009), que reconhecem esse envolvimento de pessoas num sentido de movimento social, cultural e comportamental, sendo as pessoas influenciadas pelos(as) empreendedores(as) e influenciadoras deles(as), sob viés de engajamento e criatividade, desejando mudar situações comuns, tendo em vista o futuro e a urgente melhoria nas relações do homem com os outros e com o meio ambiente. Assim, o empreendedorismo não deve ser limitado a um fenômeno apenas econômico.

## **2.2 Características do Empreendedor**

Na busca por entender o perfil da pessoa do(a) empreendedor(a), muitos estudiosos da área empenham-se em descobrir características desse perfil e colaboram mutuamente com uma vasta quantidade de características observadas ao longo dos anos. Nesse sentido, Dornelas (2021), Velho e Giacomelli, (2017), Firmino *et al.* (2014) e Dolabela (2006), por exemplo, concordando que os(as) empreendedores(as) são pessoas que se destacam da maioria por possuir uma motivação singular e serem apaixonadas pelo que fazem, o que pode os(as) diferenciar de administradores tradicionais.

Para Dornelas (2021), pessoas com perfil empreendedor comumente têm dificuldades de realizar tarefas rotineiras, elas se diferenciam por terem características extras além dos atributos de um administrador comum e tendem a se preocupar mais com questões estratégicas do negócio, com as quais se sentem mais à vontade.

Uma polêmica e importante característica é ressaltada por Velho e Giacomelli (2017), eles afirmam que embora muitos acreditem que possuir um diploma, ou seja, completar os estudos de uma educação formal não seja uma característica do empreendedor, pesquisas revelam que grande parte deles se apoiam no seu conhecimento técnico para desenvolver suas ideias em negócios.

E essa inclinação para desenvolver ideias em negócios é o que leva a Firmino *et al.* (2014) a reconhecerem e chamarem o(a) empreendedor(a) de agente de mudanças, quem cria possibilidades de negócio com a imaginação e o conhecimento.

Colaborando com isso, Mações (2017) defende dois principais motivos dentre os diversos existentes para se iniciar um negócio, o primeiro um conhecimento profundo da indústria por parte dos empreendedores, adquirido fundamentalmente em experiências de trabalho anteriores, o que se associa diretamente com o estudo citado anteriormente. E o segundo a detecção de nichos de mercado ainda não explorados ou insuficientemente explorados.

Outras características amplamente abordadas por Dornelas (2021), Mações (2017) e Firmino *et al.* (2014) são que os empreendedores e empreendedoras estão em busca de liberdade financeira, realização profissional, o desejo de sair da rotina, de ser seu próprio patrão, de ser reconhecido e admirado, querer deixar um legado e construir seu império.

Todavia, é interessante considerar que há uma diferença entre a idade cronológica e a idade empreendedora apontada na pesquisa de Velho e Giacomelli (2017), a cronológica foi apontada entre os 22 e 45 anos de idade, já a idade empreendedora está associada muito mais a experiência vivida no mundo dos negócios, ou seja, um indivíduo de 25 anos que está em atividade empreendedora a mais tempo que outro de 35 anos pode ter muito mais conhecimento ou domínio sobre o assunto. Outro padrão encontrado é que a cada 5 anos as pessoas tendem a reconsiderar seu quadro profissional atual e as tomadas de decisões nesse período são cruciais para o início de uma atividade empreendedora.

Dolabela (2006) optou por evidenciar em seu livro *O Segredo de Luísa* que o(a) empreendedor(a) pode ser um produto do meio em que ele vive e das pessoas as quais ele se inspira, sendo alguém que sonha e busca realizar seu sonho. Dornelas (2021) foi mais específico e pontuou algumas recomendações que podem potencializar o empreendedorismo nos jovens.

"Desenvolver habilidades de liderança e conhecimento do mundo e do ambiente no qual vivem, para que consigam superar os desafios das próximas décadas; enfatizar a educação empreendedora como parte-chave da educação formal em todos os níveis; desenvolver o empreendedorismo como tema transversal, não apenas como disciplina; utilizar a interatividade como mote da pedagogia educacional, com foco na experimentação, na ação e na análise e solução de problemas; ampliar o uso da tecnologia no ensino tanto para ganhar escala e aumentar a abrangência do tema como para possibilitar a criação de material didático inovador e interativo" (DORNELAS, 2021, pág. 12).

Dornelas (2021) acredita que seguindo essas recomendações a futura geração de empreendedores estaria muito mais preparada para o mercado. Com isso, evidenciou três características basilares relacionadas ao empreendedor: a primeira é que o empreendedor tem iniciativa para criar um negócio e paixão pelo que faz. A segunda característica é que ele utiliza os recursos disponíveis de forma criativa, transformando o ambiente social e econômico no qual vive. E a terceira é que ele aceita assumir os riscos calculados e a possibilidade de fracassar.

Para tanto concordando com essas características, Mações (2017) amplia o *hall* das características atribuídas aos empreendedores e empreendedoras, propondo que dentre outras características, quem empreender deve: assumir diferentes estilos de gestão para cada situação, saber motivar a equipe, estar em constante aprendizagem, ter autoconfiança, coragem e capacidade para romper o medo.

Dolabela (2006), por sua vez, complementa esse *hall*, afirmando que os empreendedores e empreendedoras não são e não devem ser meros aventureiros, embora aceitem assumir riscos, porém devem se comprometer para enfrentá-los de maneira consciente e comprometida a mitigá-los.

Outro atributo ligado à pessoa do(a) empreendedor(a) é que ele(a) não se beneficia sozinho, mas contribui com a sociedade gerando empregos e movimentando a economia de modo geral (FIRMINO *et al.*, 2014). Dolabela (2006) chama o(a) empreendedor(a) de “motor da economia”, pois vê nas pessoas uma das mais importantes fontes de conhecimento, valorizando o *networking*, não se detendo apenas a conteúdos de fontes “autorizadas”, como literatura técnica, pesquisas e cursos.

Dornelas (2021) é um pouco mais “dramático” ao citar que o(a) empreendedor(a) destrói a ordem econômica, seja quando ele(a) insere novos produtos e serviços, seja quando cria formas de organização ou até pela exploração de novos recursos e materiais. De fato, há o exemplo da Netflix que “afundou” o mercado de locadoras no mundo todo, a inovação traz consigo alguns transtornos que tendem a se concretizar quando empresas como a Blockbuster optam por não se reinventar.

De modo geral, Dornelas (2021), Mações (2017), Velho e Giacomelli (2017), Firmino *et al.* (2014) e Dolabela (2006) concordam que o(a) empreendedor(a) é alguém que possui um sonho e o realiza, que possui uma certa insatisfação ou

inquietação e através dela consegue vê o que ninguém vê e entra em ação, acreditando em si mesmo e no seu protagonismo.

É importante considerar os empreendedores e empreendedoras numa visão plural e não limitada apenas ao ato de “abrir uma empresa”. Dolabela (2006) alerta que todos podem ser empreendedores, ainda que dentro de uma empresa que não originalmente criada por si, independentemente do seu cargo de ocupação. Ou seja, sendo um gerente ou um colaborador contratado para uma função específica, é possível exercer algumas etapas dos processos do empreendedorismo, e é sobre tais processos que iremos abordar no próximo tópico.

### **2.3 O Processo Empreendedor**

Para melhor compreender sobre o processo do empreendedorismo, foram consideradas as proposições de Dornelas (2021) e Mações (2017), que expõem abordagens complementares entre si, apesar da quantidade de etapas do processo empreendedor descritas por Mações (2017) ser bem maiores e mais detalhadas do que as etapas descritas por Dornelas (2021).

Dornelas (2021) ensina o processo de empreender a partir de quatro etapas, sendo essas: identificar e avaliar a oportunidade, desenvolver o plano de negócios, determinar e captar os recursos necessários e gerenciar a empresa criada.

Mações (2017), por outro lado, ensina o processo de empreender a partir de oito etapas: ter uma ideia e encontrar uma oportunidade de negócio, encontrar as pessoas certas para construir uma equipe competente e coesa, encontrar capital e outros recursos necessários, ter uma boa estratégia, desenvolver um plano de negócios realista (*business plan*), implementar o plano de negócios conforme planejado, controlar a execução e ter capacidade de gestão.

Ao analisar cada uma delas é válido identificar as semelhanças entre as etapas defendidas pelos autores (DORNELAS, 2021; MAÇÕES, 2017), como elencado no quadro a seguir registrado.

Quadro 1 - Processo Empreendedor

1. Identificar e avaliar a oportunidade	1. Ter uma ideia e encontrar uma oportunidade de negócio
2. Desenvolver o plano de negócios	4. Ter uma boa estratégia 5. Desenvolver um plano de negócios realista ( <i>business plan</i> )
3. Determinar e captar os recursos necessários	2. Encontrar as pessoas certas para construir uma equipe competente e coesa 3. Encontrar capital e outros recursos necessários
4. Gerenciar a empresa criada	6. Implementar o plano de negócios conforme planejado 7. Controlar a execução 8. Ter capacidade de gestão

Fonte: adaptado de Dornelas (2021) e Mações (2017).

Empreender, com base no que é proposto por Dornelas (2021) e Mações (2017), consiste num processo de constante inovação, que muitas vezes parte do campo das ideias enquanto concepção do seu negócio a ser empreendido até na menor responsabilidade a ser desempenhada por seus colaboradores. Para Mações (2017), ainda que novas ideias nem sempre se transformem em inovações, se fazem necessárias pô-las em prática, transformando-as, com criatividade, em produtos, serviços ou em novos métodos de fabricação.

Mações (2017) esclarece um ponto relevante sobre a inovação, subdividindo-a em duas categorias: inovação radical e inovação incremental. A primeira será sustentada pela ocorrência de mudanças mais disruptivas, trazendo a produção de novos bens ou serviços (como por exemplo, o primeiro iPhone, que revolucionou o mercado de aparelhos telefônicos). Já a segunda, se comprova por meio de pequenas melhorias em algo já existente (como por exemplo, as atualizações em cada lançamento de novo modelos de iPhone).

Assim, o processo de empreender, na prática, envolverá muitos desafios aos seus empreendedores e empreendedoras, partido da necessidade de ser criativo e de identificar oportunidades de mercado ao desafio de amadurecer ideias num negócio, em inovações radicais e/ou incrementais, culminando na necessidade de desenvolverem competências para gerenciar seus empreendimentos criados.

### **3 METODOLOGIA DA PESQUISA**

O percurso metodológico assumido por esta pesquisa será neste capítulo apresentado a partir da classificação da pesquisa, de seus procedimentos para coleta de dados, bem como do instrumento (formulário eletrônico) próprio que foi criado para a fase de coleta de dados, e questões éticas a serem respeitadas durante todo o desenvolvimento da pesquisa.

#### **3.1 Classificação da Pesquisa**

Esta pesquisa pode ser classificada quanto os seus objetivos como exploratória e descritiva (WAZLAWICK, 2021; GIL, 2020; RICHARDSON, 2017) e quanto aos procedimentos técnicos como pesquisa de levantamento (WAZLAWICK, 2021).

Primeiramente, exploratória por buscar maior familiaridade com a problemática pela pesquisa assumida, visando torná-la mais explícita (RICHARDSON, 2017), a envolver levantamento bibliográfico, entrevistas com os sujeitos da pesquisa, que podem ter experiências práticas com o problema pesquisado, e análise de exemplos que "estimulem a compreensão" (GIL, 2020), bem como, após uma análise de seu pesquisador, oportunizar uma base para pesquisas sistemáticas posteriores (WAZLAWICK, 2021).

E complemento ao seu caráter exploratório, a pesquisa possui caráter descritivo, pelo intuito do pesquisador de descrever o possível perfil e características empreendedoras dos sujeitos participantes da pesquisa, que comporão uma amostra não-probabilística, por acesso e intencionalidade.

Richardson (2017) defende que esse tipo de pesquisa procura descrever sistematicamente uma situação, problema, fenômeno ou programa para revelar da estrutura ou comportamento de um fenômeno. E, por sua vez, Wazlawick (2021) defende que essa pesquisa é mais objetiva do que a exploratória, sendo caracterizada pelo levantamento de dados e pela aplicação de entrevistas ou aplicação de questionários, podendo sua realização oportunizar uma base para pesquisas mais sistemáticas posteriores.

E, quanto aos procedimentos técnicos, esta pesquisa consiste numa pesquisa de levantamento (WAZLAWICK, 2021) pela coerência de sua aplicação, a

possibilitar o conhecimento sobre as opiniões e observações advindas dos sujeitos dos participantes da pesquisa acerca de determinados assuntos (características empreendedoras, possíveis estímulos ao empreendedorismo e processo empreendedor) por meio da aplicação de questionários com eles, estando o pesquisador consciente de que o viés da amostra corresponderá a um desafio para essa pesquisa.

Ainda quanto à classificação dessa pesquisa como sendo de levantamento, Richardson (2017) defende que a pesquisa de levantamento é coerente à abordagem quantitativa de uma pesquisa, podendo proporcionar uma descrição generalista de tendências, atitudes ou de opiniões advindas de uma amostra de população, que participou da aplicação de questionários ou entrevistas estruturadas como meio para coleta de dados.

### **3.2 Procedimentos para Coleta e Análise de Dados**

Para obtenção de dados dessa pesquisa de levantamento foi elaborado um instrumento de coleta de dados próprio, em formato de questionário. A partir de sua aplicação, pretende-se, neste primeiro semestre de 2021, coletar os dados frente aos graduandos do curso de SI de um centro universitário atuante na cidade de Fortaleza/CE.

O público-alvo selecionado corresponderá a uma amostra não-probabilística, a ser alcançada pela observância dos critérios de acessibilidade, interesse e disponibilidade, a contemplar aleatoriamente graduandos de diferentes semestres letivos, do primeiro ao último semestre de sua formação superior. Para o alcance dessa amostra é importante revelar que haverá a mobilização da coordenação de cursos e docentes para facilitar o acesso aos possíveis participantes da pesquisa.

Quanto ao instrumento de coleta de dados: o questionário aborda a temática principal da pesquisa – empreendedorismo – de modo a contemplar os objetivos geral e específicos assumidos. Para sua aplicação de maneira oportuna e segura, idealiza-se adaptá-lo ao formato formulário eletrônico (Google Forms) para o seu compartilhamento com o público-alvo. E esse instrumento é composto por um total de 10 questões (ver Apêndice A), sendo divididas em duas etapas, a primeira contempla sobre informações do(a) respondente em relação ao seu contexto social, a

segunda aborda questionamento sobre sua opinião em relação às suas possíveis características empreendedoras, aptidão e interesse em empreender e sobre os estímulos que o(a) levariam a empreender.

Das questões éticas respeitadas para o devido desenvolvimento da pesquisa, destaca-se que a participação dos pesquisados ocorreu de maneira consciente e voluntária, tendo suas identidades preservadas, bem como o direito de desistir em qualquer momento e o direito de ter acesso aos resultados da pesquisa, quando essa for finalizada.

Com isso, foi possível iniciar a etapa de tratamento e análise dos dados, baseada em agrupamento de dados, tabulação, construção de tabelas e gráficos, utilizando-se de estatística descritiva com o amadurecimento dos dados coletados em resultados que sinalizem representatividade do perfil empreendedor, suas características, fatores e opiniões por meio de frequências e porcentagens.

## 4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Após a fase de coleta e tratamento dos dados foi elaborado este capítulo, sob intuito de melhor apresentá-los e analisá-los não mais como meros dados da pesquisa, mas sim como resultados. Assim, os resultados obtidos serão aqui expostos, primeiramente a contemplar o perfil socioeconômico dos pesquisados, para em seguida contemplar o perfil empreendedor deles.

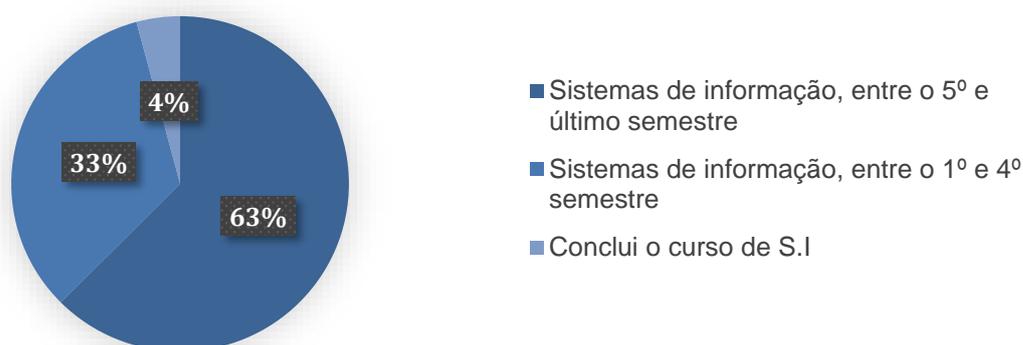
Destaca-se que foi alcançada uma amostra de 30 graduandos, sendo que 80% desses cursam a graduação de Sistemas de Informação (SI), atendendo ao critério de intencionalidade inicialmente adotado pelo pesquisador ao metodologicamente conduzir essa pesquisa. Porém, em razão do instrumento de coleta de dados ter sido adaptado ao formato de formulário digital (Google Forms), houve um solidário (re)compartilhamento *online* desse entre os graduandos, o que acabou repercutindo na adesão de graduandos de outros cursos da instituição de ensino superior, da qual os pesquisados participam.

Ciente disso, o pesquisador optou por conservar a coerência da amostra de acordo com sua proposta inicial de pesquisa, atentando para uma amostra composta apenas por graduandos em Sistemas de Informação.

### 4.1 Perfil socioeconômico

Para a apresentação e análise do perfil socioeconômico dos graduandos pesquisados, abordou-se questões educacionais referentes à confirmação se eles estão cursando SI e quais semestres estão cursando em relação ao de gênero e renda familiar.

Gráfico 1: Curso e período letivo dos pesquisados

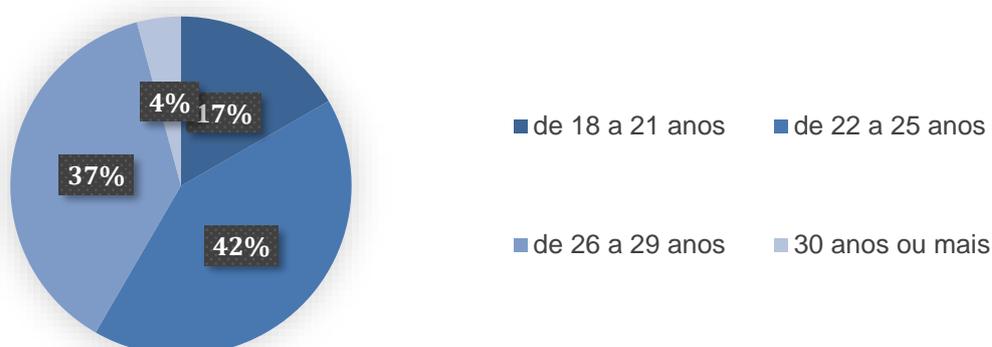


Fonte: Dados da pesquisa (2021).

Quanto ao período cursado, dos 24 graduandos do curso de Sistemas de Informação, predominou aqueles que estão cursando entre o 5º e último semestre (63%). E, por sua vez, os demais graduandos participantes da pesquisa (33%) revelaram estar cursando até o 4º semestre. Ou seja, a amostra ainda que por intencionalidade, conseguiu abranger tantos graduandos que estão prestes a concluir o curso de SI, bem como aqueles que estão cursando os semestres iniciais.

Ainda visando melhor conhecer os pesquisados foi levantado o gênero por eles declarado, revelando a maioria ser do gênero masculino, o que totalizou 75% dos pesquisados, frente a 25% correspondendo com o gênero feminino. E quanto à faixa etária, essa se distribuiu, numa ordem decrescente de frequência de respostas, correspondendo a 22 a 25 anos (41,7%), 26 a 29 anos (37,5%), 18 a 21 anos (16,7%), e por fim acima de 30 anos (4,2%).

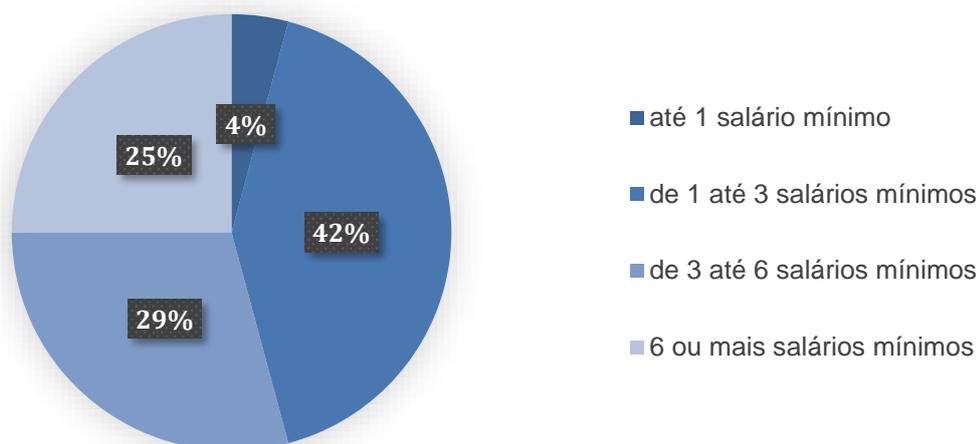
Gráfico 2: Faixa etária dos pesquisados



Fonte: Dados da pesquisa (2021).

No tocante ao gênero, é válido afirmar que empreender independe de gênero, sendo ele(s) ou ela(s) é possível empreender (ONozato *et al.*, 2020; Lenzi, 2009; Dolabela, 2006). Já, no tocante às idades dos pesquisados, pode-se notar que a maioria (79,2%) se encontra na faixa de 22 a 29 anos, faixa etária apontada por Velho e Giacomelli (2017) como período cronológico, no qual se tem a maior tendência de uma pessoa ingressar em uma atividade empreendedora.

Gráfico 3: Faixa de renda dos pesquisados



Fonte: Dados da pesquisa (2021).

Por fim, para a evidenciação do perfil socioeconômico dos pesquisados, foram levantadas suas faixas de renda familiar mensal, tendo a maioria uma faixa de renda familiar mensal que corresponde a “1 até 3 salários-mínimos” (41,7%), seguida por “3 até 6 salários-mínimos” (29,1%), “a partir de 6 salários-mínimos” (25%) e “até 1 salário-mínimo” (4,2%). Em contato com o cenário referente às faixas de renda dos pesquisados, vem o questionamento se essas representariam fatores de estímulo para que eles possam empreender, seja por necessidade ou por oportunidade, como sugerido por Dornelas (2021) e Mações (2017). Porém, apenas com essas informações não é possível afirmar, mas sim supor que aqueles que detêm as menores faixas de rendas estejam muito mais inclinados a empreender por necessidade, do que por oportunidade. Inclinação que poderá ser sinalizada quando os pesquisados revelarem seus possíveis perfis empreendedores e fatores que os levariam a empreender.

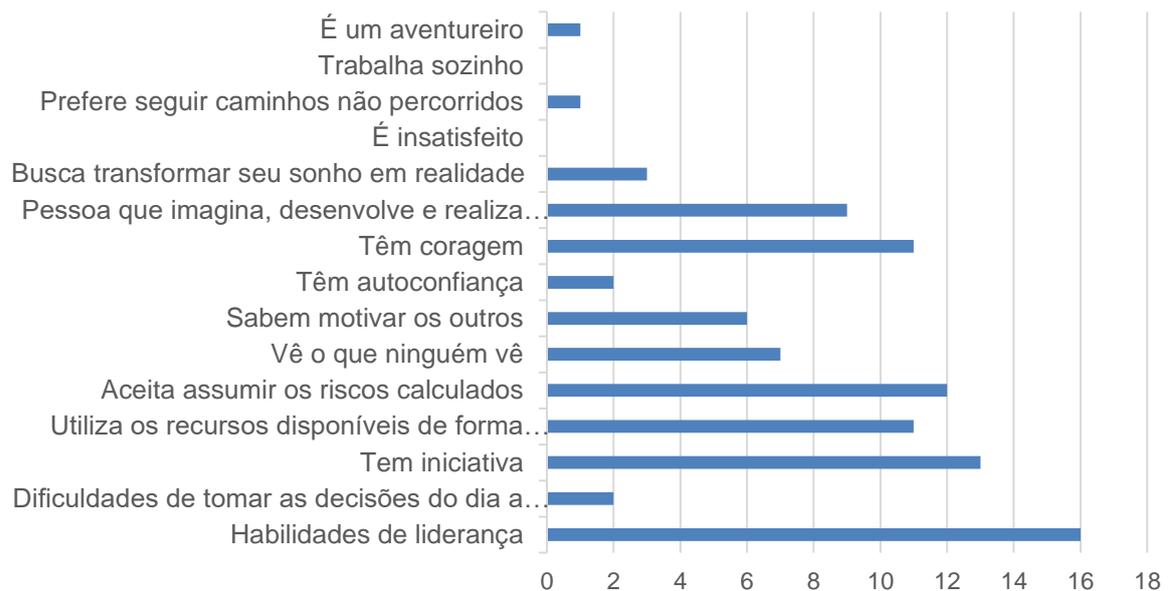
#### 4.2 Perfil Empreendedor

Para iniciar a análise do perfil empreendedor dos pesquisados, primeiramente buscou-se entender quais são as características comuns ao perfil dos empreendedores de sucesso, no entendimento dos pesquisados. Encontrou-se então um ranking das 5 características, as quais eles acreditam ser as mais relevantes: habilidades de liderança (53,3%), iniciativa (43,3%), aceitação para assumir os riscos

calculados (40%), utiliza os recursos disponíveis de forma criativa (36,7%) e coragem (36,7%).

Características referentes à insatisfação (0%), trabalhar sozinho (0%), ser um aventureiro (3,3%), preferir seguir caminhos não antes percorridos (3,3%), corresponderão às características empreendedoras que obtiveram nenhum ou quase nenhum voto.

Gráfico 4: Características dos Empreendedores de Sucesso Segundo os Pesquisados



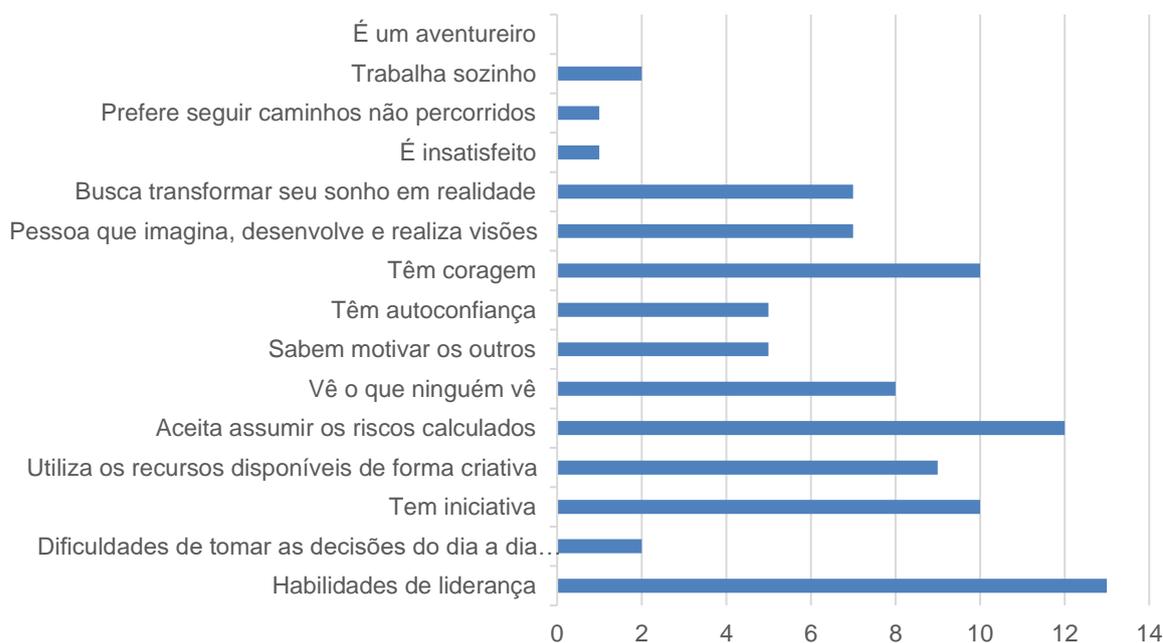
Fonte: Dados da pesquisa (2021).

Ressalta-se que todas as características durante ao processo de coleta de dados evidenciadas são condizentes com as que são defendidas por Dornelas (2021), Mações (2017) e Dolabela (2006) como características empreendedoras. Porém, o intuito da presente questão não foi reduzir os pesquisados a essas características, e sim tornar factível a imagem do empreendedor ideal a partir da opinião dos pesquisados, para a partir disso levantar-se o seu (auto)reconhecimento perante a essas características.

O próximo questionamento buscou entender quais dessas características o grupo de graduandos pesquisados acredita possuir, chegando ao seguinte ranking: habilidades de liderança (43,3%), aceita assumir os riscos calculados (40%), iniciativa (33,3%), coragem (33,3%) e utiliza os recursos disponíveis de forma criativa (30%). E com apenas uma única diferença de posicionamento, houve a inversão da 4ª e 5ª

posição, sendo as características são exatamente as mesmas que foram respondidas anteriormente, sinalizando que os pesquisados acreditam ter as qualidades de um empreendedor de sucesso, por eles evidenciadas e autoatribuídas.

Gráfico 5: Características Empreendedoras Autoavaliadas pelos Pesquisados



Fonte: Dados da pesquisa (2021).

Em complemento a isso, foi evidenciado o ranking de características empreendedoras que os pesquisados não acreditam possuir: ser aventureiro (0%), ser insatisfeito (3,3%), preferir seguir caminhos não percorridos (3,3%), trabalhar sozinho (6,7%) e ter dificuldades para tomar decisões do dia a dia dos negócios (6,7%).

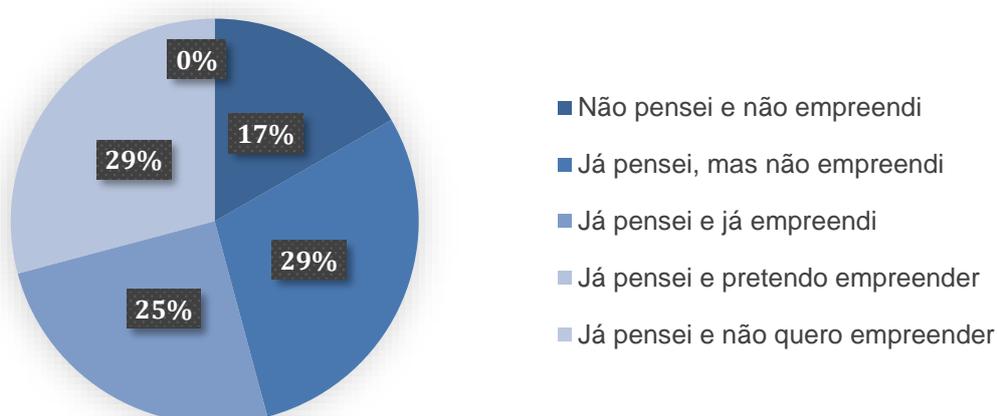
Ainda sobre as características empreendedoras durante a pesquisa abordadas, uma característica chamou a atenção por não ter sido unanimidade entre os pesquisados e, conseqüentemente, não ter aparecido nesses rankings, inclusive no ranking de autoatribuição: “ter autoconfiança”. Essa característica, segundo Mações (2017) e Dolabela (2006) vem a ser fundamental para que os empreendedores possam enfrentar possíveis medos e riscos, bem como superar as adversidades deparadas ao longo do processo de empreender.

Seguindo a análise do perfil empreendedor dos pesquisados, constatou-se que dentre os graduandos de Sistemas de Informação alcançados, apenas 16,7%

nunca empreenderam e nem pensaram em empreender, diferente da expressiva maioria (83,3%), a qual afirmou que já pensaram em algum momento em empreender. Desses, que já pensaram, há aqueles que nunca empreenderam (29,2%), que pretendem empreender (29,2%) e já empreenderam (25%).

Um resultado que chama a atenção é a sinalização do grande desejo que eles compartilham de empreender, fortalecendo o que é afirmado por Dornelas (2021), Onozato *et al.* (2020) e Dolabela (2006) diante da proposição de que o atual século é propício ao empreendedorismo.

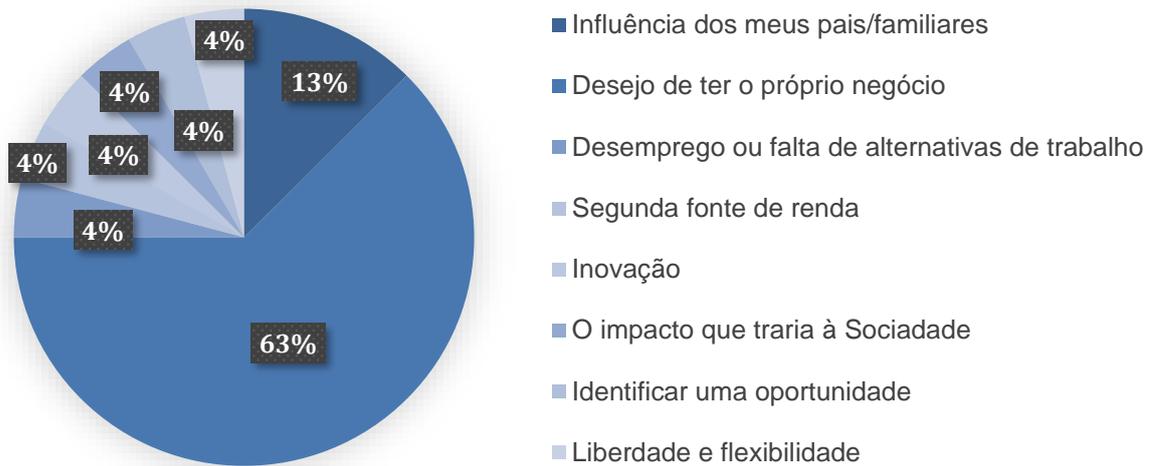
Gráfico 6: Predisposição do Pesquisado em Empreender



Fonte: Dados da pesquisa (2021).

Contudo, apesar dos pesquisados, em sua maioria, pensar em empreender, foi relevante questionar que fatores os influenciariam a empreender. E, diante desse questionamento, eles revelaram que o desejo de ter o próprio negócio (62,5%) consiste no principal fator que os levariam empreender. Dornelas (2021) defende que esse é o fator diferenciador do empreender por oportunidade frente ao empreender por necessidade. Assim, com base nos resultados da pesquisa, evidencia-se que os graduandos do curso de SI tendem a empreender muito mais por oportunidade, do que por necessidade (diferentemente do que foi suposto ao se deparar com suas faixas de renda familiar mensal).

Gráfico 7: Motivações que Levariam os Pesquisados a Empreender



Fonte: Dados da pesquisa (2021).

Ainda se evidenciou importantes pontos como a baixa motivação em empreender por desemprego ou falta de oportunidade de trabalho, confirmando, mais uma vez, a preferência em iniciar uma carreira empreendedora por motivos de oportunidade e a leve influência dos pais como motivadores em empreender.

Após ter evidenciado as características do perfil empreendedor do público pesquisado, foi sondado sobre o grau de concordância deles referente a afirmações extraídas ou embasadas nas citações de Dornelas (2021), Mações (2017), Firmino *et al.* (2014) e Dolabela (2006).

Foi composta uma tabela com essas afirmações e a pontuação das respostas por cada afirmação, baseada numa escala likert de 4 pontos tendo os seguintes graus de concordância: concordo totalmente (c.t.), concordo parcialmente (c.p.), discordo parcialmente (d.p.) e discordo totalmente (d.t.).

Tabela 1: Fatores para Empreender

<b>Afirmações</b>	<b>C.T. freq. (%)</b>	<b>C.P. freq. (%)</b>	<b>D.P. freq. (%)</b>	<b>D.T. freq. (%)</b>
Esta pandemia fez com que muita gente empreendesse	9 (37,5%)	13 (54,2%)	2 (8,3%)	0
Meus pais/familiares preferem que eu faça um concurso do que empreender	11 (45,8%)	3 (12,5%)	7 (29,2%)	3 (12,5%)
Estamos vivendo em uma era de empreendedorismo	12 (50%)	11 (45,8%)	1 (4,2%)	0
Já tive ou estou tendo uma disciplina sobre empreendedorismo na minha graduação	20 (83,3%)	2 (8,3%)	2 (8,3%)	0
A minha graduação me incentiva a empreender	2 (8,3%)	10 (41,7%)	8 (33,3%)	4 (16,7%)
Os empreendedores são pessoas diferentes, pois possuem características que são únicas	4 (16,7%)	17 (70,8%)	2 (8,3%)	1 (4,2%)
Entendo inovação como algo novo, que nunca existiu antes	3 (12,5%)	13 (54,2%)	7 (29,2%)	1 (4,2%)
A educação pode potencializar o empreendedorismo brasileiro	19 (79,2%)	5 (20,8%)	0	0

Fonte: Dados da pesquisa (2021).

Quanto ao momento pandêmico, o qual os participantes da pesquisa estão vivenciando, foi questionado se eles concordavam que este momento vem a ser um fator que pode estar levando as pessoas a empreender e, mesmo que parcialmente, 91,7% dos pesquisados concordaram que sim. E ainda, buscando compreender outros fatores que poderiam levar os pesquisados a empreender, foi questionado quanto a influência exercida pelos seus pais e familiares, questionamento que evidenciou que 58,3% dos familiares dos pesquisados possuem são resistentes a aceitação de uma carreira empreendedora, o que não contraria ao que foi abordado no capítulo de referencial teórico, principalmente ao que é defendido por Dornelas (2021).

Sobre a afirmação “estamos vivendo em uma era de empreendedorismo”, 95,8% dos pesquisados concordaram, mesmo que parcialmente, com essa, reforçando a visão de Dornelas (2021) sobre o período em que estamos vivenciando.

Quando questionados sobre se na sua graduação eles já se depararam ou tinham ciência que em algum momento iriam se deparar com alguma disciplina sobre

empreendedorismo, 83% dos pesquisados afirmaram positivamente, evidenciando a presença de disciplinas voltadas para essa área dentro da instituição a qual eles pertencem. Entretanto, em complemento à afirmação anterior, não existe a percepção de incentivos ao empreendedorismo oriundos da instituição pertencente, apenas se encontra um público dividido entre 50% que concordam e 50% discordam, mesmo que parcialmente e isso deixa uma reflexão, pois mesmo que haja disciplinas relacionadas à temática do empreendedorismo os pesquisados acreditam que necessita ter um incentivo maior ou mais assertivo.

Perante a crença de que os empreendedores são pessoas diferentes, que possuem características que são únicas, 87,5% dos pesquisados concordaram, mesmo que parcialmente, e tais características foram evidenciadas em questões anteriores.

Quando questionados sobre o entendimento de inovação, se eles entendem inovação como algo novo que nunca existiu antes, 54,2% dos pesquisados concordaram parcialmente e 29,2% discordam parcialmente. Considerando o que é defendido por Mações (2017), o entendimento sobre inovação inclui algo que nunca existiu, mas abrange melhorias em coisas que já existem, denominada inovação incremental.

Quanto ao grau de concordância sobre o poder potencializador da educação sobre o empreendedorismo brasileiro, unanimemente 100% dos pesquisados concordaram, mesmo que parcialmente, que a educação empreendedora é relevante para potencializar o empreendedorismo, o que é amplamente defendido por Dornelas (2017), quando ele elenca alguns métodos que visam potencializar a qualificação do ensino sobre empreendedorismo.

Para finalizar a apresentação e a análise dos resultados alcançados será contemplado o último bloco de afirmações, sendo este condizente ao grau de concordância das aptidões dos pesquisados acerca do processo de empreender, fundamentado nas contribuições de Dornelas (2021) e Mações (2017).

Tabela 2: Aptidão para Empreender

<b>Afirmações</b>	<b>C.T. freq. (%)</b>	<b>C.P. freq. (%)</b>	<b>D.P. freq. (%)</b>	<b>D.T. freq. (%)</b>
Encontrar uma oportunidade de negócio	5 (20,8%)	19 (79,2%)	0	0
Avaliar uma oportunidade de negócio	6 (25%)	14 (58,3%)	4 (16,7%)	0
Encontrar as pessoas certas para construir uma equipe	6 (25%)	15 (62,5%)	2 (8,3%)	1 (4,2%)
Conseguir recursos necessários para o negócio	3 (12,5%)	12 (50%)	6 (25%)	3 (12,5%)
Desenvolver um plano de negócio	10 (41,7%)	10 (41,7%)	4 (16,7%)	0
Gerenciar um negócio	10 (41,7%)	9 (37,5%)	3 (12,5%)	2 (8,3%)

Fonte: Dados da pesquisa (2021).

Quando questionados sobre o grau de capacitação em encontrar oportunidades de negócio, os graduandos de forma geral acreditaram ser capazes. Já quando questionados sobre a capacidade de avaliar oportunidades para empreender, 83,3% concordaram que são capazes e, 16,7% discordaram parcialmente. Aqui se evidencia uma facilidade em encontrar oportunidades, mas uma certa dificuldade, por parte dos pesquisados, em analisá-las.

Diante do processo de encontrar pessoas certas para construir uma equipe, 25% dos graduandos em SI acreditam ser totalmente capaz, 62,5% acreditam ser parcialmente capazes, 8,3% acreditam ser parcialmente incapaz e, 4,2% totalmente incapaz. Para assumir atividades com características maiores de gerenciamento se percebe uma diminuição na percepção de capacidade por parte dos pesquisados.

O fato de existir essa diminuição sinaliza a relevância de uma qualificação para reforço de competências empreendedoras e que possibilitem os pesquisados como possíveis empreendedores a gerir seus negócios. Frisa-se que Dornelas (2021) sugere uma pauta de ensinamentos a ser abordada para potencializar as iniciativas empreendedoras nos jovens e que foi evidenciada quando questionados sobre o quão incentivados eles acreditam ser pela instituição a qual pertencem.

Um percentual considerável de 87,5% dos pesquisados se sentem incapazes ou acreditam ter alguma dificuldade em conseguir os recursos necessários para o negócio, o que confirma a autoavaliação feita pelos pesquisados quando apenas 3,3% deles acreditam ser capazes de seguir caminhos não percorridos. Entretanto, quanto a isso, eles não estão só, pois se trata de uma das principais

dificuldades encontradas por empreendedoras e empreendedores brasileiros no tocante ao gerenciamento de um negócio (ONozato *et al.*, 2020; Firmino *et al.*, 2014; MO, 2011).

Diante do processo de desenvolver um plano de negócio 83,4%, concordaram que são parcialmente ou totalmente capaz. Porém quando questionados acerca de suas aptidões em gerenciar um negócio: 79,2% concordaram que são parcialmente ou totalmente capaz, deixando perceptível os outros 20,8% que assumem, mais uma vez, um certo despreparo para realizar atividades gerenciais.

## 5 CONCLUSÃO

Após a análise dos dados obtidos, registra-se neste capítulo a conclusão. Assim, primeiramente é importante afirmar que o objetivo geral de “investigar o perfil empreendedor dos graduandos do curso de sistemas de informação” foi respeitado e executado, sendo todos os objetivos específicos atendidos, culminando no alcance dos resultados referente ao perfil empreendedor dos graduandos do curso de Sistemas de Informação.

Quanto aos objetivos específicos entre eles está em “identificar possíveis características empreendedoras dos graduandos”, algumas características foram evidenciadas como: liderança, assumir os riscos calculados, utilizar os recursos disponíveis de forma criativa, ter iniciativa e coragem. Tais características convergem com o que é amplamente apontado por Dolabela (2006), Lenzi (2009) e Mações (2017) como importantes características empreendedoras. Outras características evidenciadas com a realização da pesquisa corresponderam ao fato dos pesquisados estarem em sua maioria (79,2%) no período cronológico apontado por Velho e Giacomelli (2017) e já terem pensado em empreender (83,3%).

Quanto ao segundo objetivo específico “analisar se os graduandos de Sistema de Informação estão propícios a empreender”, buscando compreender se por oportunidade ou por necessidade, ficou evidente que o desejo de empreender está presente na maioria dos pesquisados (83,3%).

Como base no que foi respondido, pôde-se notar que apesar de um cenário pandêmico, o perfil dos pesquisados não corresponde a um perfil aventureiro, pois eles preferem andar por caminhos mais conhecidos, seguros ou aceitando correr maiores riscos.

E quando levantada a opinião dos formandos a partir do reconhecimento do grau de importância de alguns fatores de estímulo ao empreendedorismo, foi evidenciado quando 100% deles reconheceram que os estímulos oriundos das instituições de ensino podem potencializar o empreendedorismo.

O quarto objetivo específico, trata do reconhecimento de aptidão, por parte dos graduandos, para exercer etapas sustentadoras do processo de empreender, e alguns pontos foram importantes, primeiramente unanimemente todos eles se acham minimamente capazes de encontrar uma oportunidade de negócio e destes apenas 16,7% não se acham completamente capazes de avaliar tal oportunidade. Quando o

processo questionado começa a elevar ao nível gerencial de negócio os pesquisados sentem-se menos capazes de realizá-los.

O processo no qual foi encontrado maiores dificuldades por parte dos pesquisados em se julgarem capazes foi o de reunir os recursos disponíveis para o negócio, tal dificuldade é uma das razões pelas quais a taxa de mortalidade de empresas brasileiras seja tão alta (ONozato *et al.*, 2020; Firmino *et al.*, 2014; Mo, 2011). Entretanto de modo geral, em todos os processos, a maior parte dos pesquisados acredita ter capacidade de realizar mesmo que parcialmente.

Para finalizar os graduandos de sistemas de informação se encontram no que podemos chamar de “janela de oportunidade” para exercer atividade empreendedora exposta por Velho e Giacomelli (2017), tanto pela faixa etária quanto por poderem se apoiar no seu conhecimento técnico para colocar em prática suas ideias de negócios.

De modo resumido foi encontrado um perfil empreendedor formado por um público jovem de 22 a 29 anos, universitários, pertencentes a classe média da sociedade, atento as oportunidades ao seu redor, predisposto a assumir riscos previamente calculados, contando com o apoio de seus familiares anseiam por iniciar seu próprio negócio mesmo que possuindo algum receio em gerenciá-lo.

Na realização dessa pesquisa foram encontrados alguns obstáculos como o curto espaço de tempo disponível, o cenário de pandemia que dificultou o acesso aos pesquisados e isso influenciou diretamente a amostra que, mesmo sendo escolhida por intencionalidade não conseguiu abranger uma quantia maior de graduandos do curso, entretanto com esforço foi finalizado da melhor forma possível.

Como sugestões para a continuidade dessa pesquisa ficam: Avançar e construir uma amostragem maior e mais significativa podendo permanecer restrita a graduandos ou abrir espaço para ex-alunos já graduados, bem como abranger outros cursos da mesma instituição e outras instituições.

## REFERÊNCIAS

DOLABELA, Fernando. **O segredo de Luísa**. 30. ed. rev. e atual. São Paulo: Editora de Cultura, 2006.

DORNELAS, José. **Empreendedorismo**: transformando ideias em negócios. 8. ed. São Paulo: Empreende, 2021.

FIRMINO, Denilson Santos; DANTAS, Severino Ranielson Cunha; SANTOS, Rafael Olegário; GOMES, Edna Fagna Trindade. **Empreendedorismo: Um estudo sobre o potencial empreendedor dos estudantes do curso de administração da UFPB, Campus III**. X Congresso Nacional de Excelência em Gestão, Rio de Janeiro, jun. 2014.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

KINAST, Priscilla. A história do Instagram. **Oficina da net**, 2020. Disponível em: <<https://www.oficinadanet.com.br/historiasdigitais/29859-historia-do-instagram>> Acesso em: 15 de maio de 2021.

LENZI, Fernando César. **A Nova Geração de Empreendedores**: guia para elaboração de um plano de negócios. São Paulo: Atlas, 2009.

MAÇÃES, MANUEL ALBERTO RAMOS. **Empreendedorismo, Inovação e Mudança Organizacional**. Volume III. Conjuntura Actual Editora, 2017

MACHADO, André; MATSUURA, Sérgio. Facebook compra WhatsApp por US\$19 bilhões. **Globo economia**, 2014. Disponível em: <<https://oglobo.globo.com/economia/facebook-compra-whatsapp-por-us-19-bilhoes-11656044>> Acesso em: 15 de maio de 2021.

MO, José Rogério Rodrigues. **Empreendedor**: Características e habilidades. VII Congresso Nacional de Excelência em Gestão, Rio de Janeiro, jun. 2011.

RICHARDSON, Roberto Jarry. **Pesquisa social: métodos e técnicas**; 4. ed. rev., atual. e ampl. São Paulo: Atlas, 2017.

SANTOS, Renata Faria dos; MARTINS, Cristiano Souza; ARAÚJO, Fernando Oliveira de. **Análise do perfil empreendedor em alunos do curso sequencial em empreendedorismo e inovação da Universidade Federal Fluminense**. IX Congresso Nacional de Excelência em Gestão, Rio de Janeiro, jun. 2013.

VELHO, Adriana Galli; GIACOMELLI, Giancarlo. **Empreendedorismo**. 3 ed. Porto alegre: SAGAH, 2017

WAZLAWICK, Raul Sidnei. **Metodologia de pesquisa para ciência da computação**. 3. ed. Rio de Janeiro: LTC, 2021.

## APÊNDICE A

### Instrumento de Coleta de Dados

#### Parte 1: Perfil socioeconômico dos pesquisados

1. Sexo:
  - a.  Masculino
  - b.  Feminino
  
2. Faixa etária:
  - a.  de 18 a 21 anos
  - b.  de 22 anos a 25 anos
  - c.  de 26 a 29
  - d.  30 ou mais
  
3. Faixa de renda familiar:
  - a.  até 1 salário mínimo
  - b.  de 1 até 3 salários mínimos
  - c.  de 3 até 6 salários mínimos
  - d.  6 ou mais salários mínimos
  
4. Qual curso você está cursando e em qual semestre se encontra?
  - a.  Sistemas de informação, entre o 1º e 4º semestre
  - b.  Sistemas de informação, entre o 5º e último semestre
  - c.  Contábeis

#### Parte 2: Questões envolvendo a temática da pesquisa

5. Das características listadas a seguir selecione, quais destas na sua opinião são as que melhor definem um(a) empreendedor(a) de sucesso? (Selecione uma ou mais da lista)
  - a. Habilidades de liderança
  - b. Dificuldades de tomar as decisões do dia a dia dos negócios
  - c. Tem iniciativa
  - d. Utiliza os recursos disponíveis de forma criativa
  - e. Aceita assumir os riscos calculados
  - f. Vê o que ninguém vê
  - g. Sabem motivar os outros
  - h. Têm autoconfiança
  - i. Têm coragem
  - j. Pessoa que imagina, desenvolve e realiza visões
  - k. Busca transformar seu sonho em realidade
  - l. É insatisfeito
  - m. Prefere seguir caminhos não percorridos
  - n. Trabalha sozinho
  - o. É um aventureiro

6. Ainda sobre essas características, quais você acredita ter? (Selecione uma ou mais da lista)

7. Agora responda sinceramente, você já pensou em empreender? Se sim, você já empreendeu?

- a. Não pensei e não empreendi
- b. Já pensei, mas não empreendi
- c. Já pensei e já empreendi
- d. Já pensei e vou empreender
- e. Já pensei e não quero empreender

8. Sinceramente, dentre os fatores abaixo listados, qual(is) lhe levaria(m) a empreender?

- a. Saber onde quer chegar
- b. Desejo de ter o próprio negócio
- c. Desemprego ou falta de alternativas de trabalho
- d. Pressão externa (de familiares e/ou amigos)
- e. Outro? Diga qual: \_\_\_\_\_

9. Diante das afirmações a seguir marque de acordo com a sua opinião quanto à concordância sobre o que se é dito em cada uma delas.

Frase	Discordo comp.	Discordo parc.	Concordo parc.	Concordo comp.
Esta pandemia fez com que muita gente empreendesse				
Meus pais/familiares preferem que eu faça um concurso do que empreender				
Estamos vivendo em uma era de empreendedorismo				
Já tive ou estou tendo uma disciplina sobre empreendedorismo na minha graduação				
Os empreendedores são pessoas diferentes, pois possuem características que são únicas				
Entendo inovação como algo novo, que nunca existiu antes				
A educação pode potencializar o empreendedorismo brasileiro				
A minha graduação me incentiva a empreender				

10. Diante das etapas do processo de empreender listadas a seguir marque de acordo com a sua opinião quanto a sua aptidão para realizá-las.

Frase	Discordo comp.	Discordo parc.	Concordo parc.	Concordo comp.
Encontrar uma oportunidade de negócio				
Avaliar uma oportunidade de negócio				
Encontrar as pessoas certas para construir uma equipe				
Conseguir recursos necessários para o negócio				
Desenvolver um plano de negócio				
Gerenciar um negócio				