

FORMAÇÃO EMPREENDEDORA:
Análise das Características Empreendedoras entre
os Estudantes do Ensino Técnico

Mariana Bueno Silveira

Setembro / 2016

Mestrado em Administração

FACULDADE CAMPO LIMPO PAULISTA - FACCAMP
MESTRADO PROFISSIONAL EM ADMINISTRAÇÃO DAS MICROS E
PEQUENAS EMPRESAS

MARIANA BUENO SILVEIRA

FORMAÇÃO EMPREENDEDORA:
Análise das Características Empreendedoras entre
os Estudantes do Ensino Técnico

CAMPO LIMPO PAULISTA - SP

2016

FACULDADE CAMPO LIMPO PAULISTA - FACCAMP
MESTRADO PROFISSIONAL EM ADMINISTRAÇÃO DAS MICROS E
PEQUENAS EMPRESAS

MARIANA BUENO SILVEIRA

FORMAÇÃO EMPREENDEDORA:
Análise das Características Empreendedoras entre
os Estudantes do Ensino Técnico

Dissertação de mestrado apresentada ao Programa de Mestrado em Administração das Micro e Pequenas Empresas da Faculdade Campo Limpo Paulista para obtenção do título de Mestre em Administração, sob a orientação da Prof.^a Dr.^a Maria Aparecida Sanches

Linha de pesquisa: Empreendedorismo e desenvolvimento.

CAMPO LIMPO PAULISTA - SP

2016

Silveira, Mariana Bueno

Formação empreendedora: Análise das características empreendedoras entre os estudantes do ensino técnico / Mariana Bueno Silveira. Campo Limpo Paulista, SP: FACCAMP, 2016.

Orientador: Professora Doutora Maria Aparecida Sanches
Dissertação (mestrado) – Faculdade Campo Limpo Paulista – FACCAMP.

1. Ensino técnico. 2. Ensino por competências. 3. Formação empreendedora.
4. Características empreendedoras.

I. Sanches, Maria Aparecida. II. Faculdade Campo Limpo Paulista. III. Título.

CDD: 658.421

PÁGINA DE APROVAÇÃO

FACULDADE CAMPO LIMPO PAULISTA - FACCAMP

FORMAÇÃO EMPREENDEDORA: Análise das Características Empreendedoras
entre os Estudantes do Ensino Técnico

MARIANA BUENO SILVEIRA

Data: _____

BANCA EXAMINADORA

Professora Doutora Maria Aparecida Sanches
(Presidente/Orientador)

Professora Doutora Vânia Maria Jorge Nassif
(UNINOVE)

Professora Doutor José Osvaldo De Sordi
(FACCAMP)

AGRADECIMENTOS

A realização deste trabalho só foi possível graças à colaboração direta ou indireta de muitas pessoas.

Manifesto a minha gratidão a todos os mestres e doutores que contribuíram para minha formação, em especial, a Prof.^a Dr.^a Maria Aparecida Sanches e ao Prof. Dr. Manuel Meireles, à minha família, ao meu esposo Leandro dos Santos Silveira pelo irrestrito apoio, amor e carinho, aos amigos e alunos que apoiaram e ajudaram na concretização desta pesquisa. Agradeço a Deus, para o qual não tenho palavras para expressar minha gratidão e amor.

“Escrever é o meu jeito de ficar por aqui. Cada texto é uma semente. Depois que eu for, elas ficarão. Quem sabe se transformarão em árvores! Torço para que sejam ipês-
amarelos...”

Rubem Alves

RESUMO

A presente dissertação tem como objetivo analisar se há diferença significativa quanto as características empreendedoras entre os alunos que estudaram e os que não estudaram a disciplina de empreendedorismo, com o intuito de identificar se os alunos que estudaram a formação empreendedora desenvolveram tais características. Para tanto, foi necessário a criação de um novo questionário que, por sua vez, foi submetido à rigorosas formas de validação. A coleta de dados foi feita por escala tipo Likert criada e validada especialmente para tal. Os testes das hipóteses foram feitos por meio de estatísticas não paramétricas que são aplicáveis a variáveis ordinais qualitativas. Espera-se que esses resultados sejam de grande valia para auxiliar as instituições de ensino profissionalizante na análise do conteúdo programático da competência, módulo ou disciplina de empreendedorismo.

Palavras-chave: ensino técnico; ensino por competências; formação empreendedora; características empreendedoras.

ABSTRACT

This dissertation aims to analyze if there is significant difference on entrepreneurial characteristics between students who studied and those who haven't studied the entrepreneurship discipline, in order to identify whether students who have studied the entrepreneurial training have developed such features. Therefore, it was necessary to create a new questionnaire that was subjected to rigorous forms of validation. Data collection was done by Likert type scale created and validated specifically for such. The tests of hypotheses were made by means of nonparametric statistics that are applicable to qualitative ordinal variables. It is expected that these results are of great value to assist vocational education institutions in the analysis of the programmatic content of the competence or discipline of entrepreneurship module.

Keywords: technical education; teaching skills; entrepreneurial training; entrepreneurial characteristics.

LISTA DE QUADROS

QUADRO 2.1	- Principais Métodos, Técnicas e Recursos Pedagógicos no Ensino de Empreendedorismo	33
QUADRO 2.2	- Características Atitudinais de Empreendedores	35
QUADRO 2.3	- Seis características atitudinais	36
QUADRO 2.4	- Características dos empreendedores	37
QUADRO 3.1	- Fatores considerados para escolha pelos Especialistas Psicólogos	45
QUADRO 3.2	- Legenda, segunda validação	46
QUADRO 3.3	- Lista de variáveis válidas para o procedimento	48
QUADRO 3.4	- Índice α de Cronbach	49
QUADRO 3.5	- Estatísticas da Escala	49
QUADRO 3.6	- Conversão de VO para proposições negativas	51
QUADRO 3.7	- Interpretação de valores de GA para método Wilder	53
QUADRO 3.8	- Interpretação de valores de GA para método Scarpi	54

LISTA DE TABELAS

TABELA 1.1	- Distribuição das pessoas de 25 anos ou mais de idade, por grupos de anos de estudo - Brasil - 2007/2013	19
TABELA 3.1	- Exemplo de cálculo do Grau de Aderência (GA) de Wilder	53
TABELA 3.2	- Exemplo de cálculo do Grau de Aderência (GA) de Scarpi	54
TABELA 4.1	- Estatística descritiva	58
TABELA 4.2	- Alunos antes de cursarem o módulo de empreendedorismo	60
TABELA 4.3	- Alunos depois de cursarem o módulo de empreendedorismo	61
TABELA 4.4	- Graus de aderência à Escala, das amostras I e II por fatores	64
TABELA 4.5	- Graus de aderência à Escala, da amostra II por fatores	65
TABELA 4.6	- Elementos da amostra II, considerando o fator Autoconsciência	66
TABELA 4.7	- Elementos da amostra II, considerando o fator Capacidade de Aprendizagem	67
TABELA 4.8	- Elementos da amostra II, considerando o fator Conhecimento do Mercado	69
TABELA 4.9	- Elementos da amostra II, considerando o fator Detecta Oportunidades	70
TABELA 4.10	- Elementos da amostra II, considerando o fator Habilidade para Conduzir Situações	71
TABELA 4.11	- Elementos da amostra II, considerando Outros Fatores	73

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 2.1 - Ambiente para a avaliação formativa	30
FIGURA 4.1 - Teste G	69

LISTA DE SIGLAS

CNCT	- Catálogo Nacional de Cursos Técnicos
CNC	- Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo
IBGE	- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
PNAD	- Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios
PRONATEC	- Programa Nacional de Acesso ao Ensino Técnico e Emprego
PSG	- Programa Senac de Gratuidade
SEBRAE	- Serviço Brasileiro de apoio às Micros e Pequenas Empresas
SENAC	- Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial
UNESCO	- United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization

SUMÁRIO

Capítulo 1 - INTRODUÇÃO	16
1.1 - Objetivos	18
1.2 - Justificativa	18
1.3 - Problema	21
Capítulo 2 - REVISÃO DA LITERATURA	22
2.1 - Ensino técnico profissionalizante	23
2.2 - Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial	25
2.3 - Ensino por competência	26
2.3.1 - Papel do Professor no Ensino por Competência	28
2.3.1.1 - Avaliação no ensino por competência	29
2.4 - Empreendedorismo	30
2.4.1 - Formação empreendedora	31
2.4.2 - Características de empreendedores	34
Capítulo 3 - MÉTODO	38
3.1 - População e amostra	39
3.2 - Instrumento de coleta	41
3.2.1 - Estrutura geral do Instrumento de coleta	42
3.2.2 - Validação da Escala	43
3.2.2.1 - Validade de conteúdo da Escala	43
3.2.2.2 - Consistência interna ou Poder Discriminatório do Item	46
3.2.2.3 - Validade de Constructo (pelo coeficiente α de Cronbach)	47
3.2.2.4 - Escala validada e estratificada por fatores	50
3.3 - Variáveis	52
3.4 - Tratamento dos dados	52
3.4.1 - Grau de aderência	52
3.4.1.1 - Oscilador Estocástico de Wilder	52
3.4.1.2 - Método Ponderado de Scarpi	54
3.5 - Hipóteses a testar	55

Capítulo 4 - RESULTADOS	57
4.1 - Estatística descritiva	58
4.2 - Avaliação do grau de aderência	59
4.3 - Testes das hipóteses	63
4.4 - Limitação da pesquisa	74
Capítulo 5 - CONCLUSÕES	75
Capítulo 6 - REFERÊNCIAS	79
APÊNDICES	
APÊNDICE 1 - Proposições, características dos empreendedores e fontes	84
APÊNDICE 2 - Caput da solicitação aos Especialistas Psicólogos	88
APÊNDICE 3 - Extrato das respostas dos Especialistas Psicólogos quanto à classificação das características empreendedoras	89
APÊNDICE 4 - Tabulação das respostas recebidas da segunda validação, questionário aplicado aos especialistas	91
APÊNDICE 5 - Poder discriminatório ou índice de consistência das proposições	93
APÊNDICE 6 - Dados introduzidos no SPSS para validade de constructo	94
APÊNDICE 7 - Estatísticas dos itens	95
APÊNDICE 8 - Escala para avaliar a formação empreendedora e as características dos empreendedores para fins de análise	96
APÊNDICE 9 - Escala para avaliar a formação empreendedora e as características dos empreendedores para fins de aplicação	98
APÊNDICE 10 - Questionário aplicado à amostra.	99

Capítulo 1
INTRODUÇÃO

O empreendedorismo tem sido foco de estudo nas comunidades acadêmicas nacionais e internacionais e os governos estão colocando esse assunto em pauta cada vez mais nas esferas federais, estaduais e municipais e isso se deve ao ser empreendedor, sujeito dotado de múltiplas características que é capaz de influenciar o crescimento e o desenvolvimento de economias regionais e nacionais (ROCHA E FREITAS, 2014).

Devido a esse interesse crescente, objetivou-se nessa pesquisa realizar uma análise sobre a formação empreendedora e as características de empreendedores, os dados utilizados serão compostos por alunos de cursos técnicos profissionalizantes da área de Gestão e Negócios da instituição de ensino Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial (SENAC) da cidade de Jundiaí-SP, que já estudaram e que não estudaram o módulo de empreendedorismo, para assim observar, testar e mesurar se as competências que contemplam esse módulo influenciam ou não nas características empreendedoras dos estudantes. Por meio dessa base de dados, o foco desse estudo é contribuir na construção do arcabouço sobre as características de empreendedores demonstrando a relevância da formação empreendedora nas instituições de ensino profissionalizante.

Discute-se na revisão de literatura sobre se é possível ensinar o empreendedorismo, qual conteúdo e métodos são adequados, quais características diferencia o ser empreendedor dos demais. Para que seja possível contribuir com construção desse arcabouço, a questão norteadora desse estudo é: há diferença significativa quanto as características empreendedoras entre os alunos que estudaram e os que não estudaram o módulo de empreendedorismo?

Este estudo apresenta uma revisão de literatura sobre ensino técnico profissionalizante, SENAC, ensino por competências, papel do professor e avaliação no ensino por competências, empreendedorismo, formação empreendedora e características de empreendedores, bem como uma análise histórica e as contribuições mais relevantes de autores sobre esses temas. Em seguida, nos métodos de pesquisa, aborda-se a estrutura e as técnicas utilizadas para validação do questionário proposto, variáveis, tratamento dos dados, hipóteses testadas e, por fim, são apresentados os resultados e as conclusões.

Espera-se que, com este estudo que analisa as diferenças quanto às características empreendedoras entre os alunos que estudaram e os que não estudaram o módulo de empreendedorismo, seja possível contribuir com as instituições de ensino profissionalizantes no que tange ao conteúdo aplicado/desenvolvido sobre o tema empreendedorismo em suas grades curriculares.

1.1 OBJETIVOS

O objetivo geral desse estudo é demonstrar se há diferença significativa quanto as características empreendedoras entre os estudantes do ensino técnico da escola SENAC Jundiaí, que estudaram e os que não estudaram o módulo de empreendedorismo.

Para que o objetivo seja alcançado utilizaremos a técnica quantitativa, por meio do questionário criado para medição da formação empreendedora e das características de empreendedores. Este questionário será aplicado nos estudantes dos cursos técnicos da área de Gestão e Negócios do Senac - Jundiaí antes e depois de estudarem o módulo de empreendedorismo, para assim observar, testar e medir se a formação empreendedora influencia nas características empreendedoras dos estudantes.

1.2 JUSTIFICATIVA

Levando em consideração a realidade socioeconômica e educacional brasileira, em que grande parte dos filhos das classes populares precisa trabalhar antes dos 18 anos de idade, o curso técnico torna-se uma opção formativa para os jovens brasileiros (MOURA, 2013). Podemos diagnosticar esse fato ao analisar os dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), segundo o qual, a maior parte dos brasileiros em 2013 estudaram de 11 a 14 anos, grupo no qual

encontram-se os estudantes que concluíram o ensino básico, pré-requisito para ingressar em cursos técnicos ou graduações. Esse e outros recentes dados foram publicados pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e demonstram um conjunto de características sobre a escolarização dos brasileiros ao longo do tempo, tais como podemos observar na Tabela 1.1.

Tabela 1.1 - Distribuição das pessoas de 25 anos ou mais de idade, por grupos de anos de estudo - Brasil - 2007/2013

Grupos de anos de estudo	2007	2013
Sem instrução e menos de 1 ano	13,7%	12,3%
1 a 3 anos	12,8%	9,5%
4 a 7 anos	25,9%	22,2%
8 a 10 anos	13,8%	14,1%
11 a 14 anos	24,7%	29,9%
15 anos ou mais	8,9%	11,9%
Não determinados	0,2%	0,1%

Fonte: Elaborado pela autora a partir dos dados do IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Trabalho e Rendimento, Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios 2007/2013

Entre os anos de 2007 a 2013, na população de 25 anos ou mais de idade, o número de pessoas sem instrução ou com menos de 1 ano caiu 1,4%. Assim como também houve queda nos grupos de 1 a 3 anos e 4 a 7 anos de instrução, bem como um aumento nos grupos de estudos de 8 a 10 anos e no de 11 a 14 anos. Esse último grupo passou de 24,7% para 29,9%, sendo que o número de mulheres com esse grau de instrução é maior do que os homens, grupo este que também está relacionado às pessoas que ingressam nos cursos técnicos de nível médio ou de formação superior.

Com esses dados é possível observar a movimentação ocorrida por parte dos brasileiros em busca de maior escolarização. Por outro lado, as instituições de ensino também estão em busca de oferecer ensino de qualidade e com isso está ocorrendo a inclusão de conteúdos diversificados nas grades curriculares dos cursos, tais como o tema empreendedorismo.

O Serviço Brasileiro de apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), através de iniciativas do Ministério da Educação com o Programa Nacional de

Acesso ao Ensino Técnico e Emprego (Pronatec), preparou o Programa Nacional de Educação Empreendedora que tem como principal objetivo ampliar, promover e disseminar a educação empreendedora nas instituições de ensino. Essa necessidade surgiu diante das exigências da sociedade contemporânea que cada vez mais procuram pessoas com características empreendedoras, autônomas e que saibam trabalhar em equipe. Em vista deste cenário e a fim de consolidar a cultura empreendedora na educação, o programa busca trabalhar soluções educacionais com professores e alunos com a finalidade de promover o desenvolvimento de competências empreendedoras e a possibilidade de inserção sustentada no mundo do trabalho (SEBRAE, 2015).

O programa, iniciado em setembro de 2013, conta com dez instituições participantes Serviços Nacionais de Aprendizagem (Senac, Senai, Senar, Senat), Rede Federal (Condetuf, Conif), Redes Estaduais (Consed, Consecti) e Redes Municipais (FiecCepin, Funec) e já capacitou 1.076 professores (SEBRAE, 2015b). Entre essas instituições encontra-se a escolhida para o desenvolvimento desta pesquisa, que inclusive capacitou parte de seus professores com tal programa, o que justifica sua escolha.

A análise destas mudanças deu resultou na principal motivação para esta pesquisa. Buscou-se identificar se formação empreendedora influencia nas características empreendedoras dos estudantes do ensino técnico, bem como verificar quais as principais características encontradas da literatura se sobressai a essa amostra. Esse estudo pretende analisar e, se possível, contribuir na construção do arcabouço sobre as características de empreendedores e a formação empreendedora nas instituições de ensino profissionalizante. Os resultados desta pesquisa podem auxiliar as instituições de ensino na análise do conteúdo da competência/módulo de empreendedorismo, para que seja possível compreender se esse tema está gerando em seus alunos o comportamento empreendedor.

1.3 PROBLEMA

Creswell (2007) afirma que um problema de pesquisa pode originar-se de muitas fontes em potencial para um pesquisador. Ele cita, como exemplo, que um problema pode surgir de uma experiência na vida pessoal ou no local de trabalho do pesquisador ou mesmo de um amplo debate que apareceu na literatura por vários anos, portanto, as fontes de problemas de pesquisa são frequentemente múltiplas. Para delimitar melhor o tema definido é apresentado a seguir a configuração do problema.

Campo da pesquisa: Empreendedorismo e desenvolvimento.

Tema Características de empreendedor

Tópico: Formação empreendedora

Questão de pesquisa: Há diferença significativa quanto às características empreendedoras entre os alunos que estudaram e os que não estudaram o módulo de empreendedorismo?

Capítulo 2
REVISÃO DA LITERATURA

2.1 ENSINO TÉCNICO PROFISSIONALIZANTE

A necessidade de formação, ou seja, de se passar um ofício a outro alguém, surgiu antes da revolução industrial. Porém foi nessa época que se entendeu a real necessidade da formação de mão-de-obra e de incentivar a educação básica (Teixeira, 2009). No início do século XIX, Frederick Winslow Taylor criou a organização científica do trabalho e esse período foi marcado com o surgimento das teorias da produção, desde então o mercado de trabalho vem sofrendo significativas alterações (Cem, 2010). Assim, os governos passaram a incentivar a formação profissional dos trabalhadores (TEIXEIRA, 2009).

O início da industrialização e da instituição do ensino profissional no Brasil foi marcado pelas iniciativas de D. João VI, no início do século XIX. Com a abertura dos portos da Colônia, ele permitiu o comércio internacional e a implantação de estabelecimentos industriais no território brasileiro, porém esse incentivo inicial não foi o suficiente para agilizar a expansão do desenvolvimento industrial no país e nesse período o ensino técnico pouco se expandiu. Em 1909, o Governo Federal criou dezenove escolas de ensino profissional onde os alunos aprendiam seus ofícios junto a seus mestres e com isso houve um avanço no ensino técnico brasileiro conforme Nascimento (2011):

Nesse contexto, a educação cumpria o papel estratégico de formadora do novo trabalhador, para atendimento às demandas por escolarização e formação da força de trabalho para o emergente sistema produtivo brasileiro. Essas transformações nas formas de organização da produção e no trabalho engendraram novos processos educativos, que mudam à medida que o capitalismo avança, alterando as relações de produção e ampliando a divisão do trabalho.

Para Delors (2010), durante o último meio século, o mundo passou do crescimento econômico ao desenvolvimento humano e com isso surgiu a necessidade de formar agentes econômicos aptos a utilizar novas tecnologias e que revelem um comportamento inovador. Essas aptidões estão requerendo respostas do sistema educativo e, segundo o autor, os sistemas educativos devem

dar respostas a essa necessidade não só assegurando os anos de formação inicial e profissional, mas também incentivando a formação de cientistas inovadores.

Hoje, a educação profissional é considerada um fator estratégico de competitividade e desenvolvimento humano e conta com alguns eixos norteadores, como a Lei nº 9.394/96 de Diretrizes e Bases da Educação Nacional– LDB que define e regulariza o sistema de educação no Brasil (LOPES, 2014).

A Lei nº 9.394 de 20 de dezembro de 1996 em seu Artigo 39º apresenta uma nova visão para a Educação Profissional “a educação profissional e tecnológica, no cumprimento dos objetivos da educação nacional, integra-se aos diferentes níveis e modalidades de educação e às dimensões do trabalho, da ciência e da tecnologia”, onde a educação profissional e tecnológica abrangerá os cursos de: I– de formação inicial e continuada ou qualificação profissional; II– de educação profissional técnica de nível médio; III– de educação profissional tecnológica de graduação e pós-graduação (BRASIL, 1996).

Com a rapidez das alterações tecnológicas sofridas no último século surgiu nas empresas a necessidade de mão-de-obra qualificada e também a necessidade de se antecipar às transformações tecnológicas. Com essas mudanças, todos os setores sentiram a necessidade de competências evolutivas articuladas com o saber e com o saber fazer mais atualizado. Essa evolução não aceita as rotinas e as qualificações obtidas por imitação ou repetição, tal como ocorria no século anterior. Ela verifica e dá cada vez mais importância aos investimentos na formação, à medida que a “revolução da inteligência” produz os seus efeitos (DELORS, 2010).

A necessidade de qualificação profissional fez com que a maioria das instituições de ensino profissionalizante se preocupasse com suas grades curriculares e, com essa preocupação, surgiu a necessidade de adaptar-se ao novo cenário. Muitas instituições de ensino, inclusive a que este estudo observará, estão adotando o método de ensino por competência em seus cursos profissionalizantes. O Ministério da Educação disponibiliza como referência para as instituições de ensino, o Catálogo Nacional de Cursos Técnicos (CNCT) para a oferta dos cursos técnicos de nível médio, nos diferentes sistemas de ensino Federal,

Estadual/Distrital e Municipal do país. A adoção da nomenclatura, a carga horária e o perfil descritivo apresentados no CNCT, possibilitam à instituição de ensino qualificar a oferta de seus cursos e ao estudante, uma maior aceitação no mercado de trabalho (MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO, 2015).

2.2 SERVIÇO NACIONAL DE APRENDIZAGEM COMERCIAL

A partir de iniciativas do Governo Federal, o Senac foi criado em 10 de janeiro de 1946 pela Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), por meio do Decreto-Lei 8.621, devido a necessidade de preparar pessoas para as atividades do comércio e serviços em todo território nacional. Em 1959 ampliou sua atuação com os cursos Técnicos regulares de Contabilidade, Administração e Secretariado. Com a Lei Federal nº 5.692/71 que generalizou a profissionalização no nível médio regular, o SENAC substituiu os cursos técnicos regulares pelos cursos de qualificação profissional, inclusive os que conduziam à habilitação técnica (SENAC, 2015).

Nas décadas posteriores, muitas mudanças ocorreram e a instituição se desenvolveu e aperfeiçoou sua proposta. O número de atendimentos no exercício de 2014 chegou a 2.757.057 (matrículas concluídas, matrículas em processo e participantes em ações extensivas), sendo que desse montante 601.272 são do SENAC São Paulo. Deste total, destaca-se, ainda, que 634.125 das matrículas fazem parte do Programa Senac de Gratuidade (PSG) e 511.180 do Programa Nacional de Acesso ao Ensino Técnico e Emprego – Pronatec (SENAC, 2015).

O SENAC São Paulo, atua em todos os estados nas áreas de Comunicação e Artes, Design, Moda, Idiomas, Administração e Negócios, Informática e Tecnologia aplicada à educação a distância, Turismo, Hotelaria, Gastronomia e Lazer, Saúde, Meio-ambiente, Educação e Desenvolvimento social. No nível da Educação Superior, oferece cursos de Graduação (Tecnologia, Bacharelado e Licenciatura) bem como os programas de Pós-Graduação (lato e *stricto sensu*) e

programas de Extensão, abrangendo diferentes Áreas de Conhecimento (SENAC, 2015).

Sua missão foi definida com o propósito de: “Proporcionar o desenvolvimento de pessoas e organizações para a sociedade do conhecimento, por meio de ações educacionais comprometidas com a responsabilidade social”, com a visão de: “Ser cada vez mais reconhecido como instituição de excelência na prestação de serviços educacionais inovadores, voltados à inclusão social e à formação diversificada de profissionais-cidadãos”. Para tanto, a instituição trabalha com o método de ensino por competência em seus cursos profissionalizantes e com metodologia educacional direcionada para o empreendedorismo, no qual os alunos aprendem a criar e diversificar as possibilidades de sua inserção no mercado de trabalho, conquistando autonomia para a realização de projetos inovadores (SENAC, 2015).

2.3 ENSINO POR COMPETÊNCIA

O termo competência surgiu em meados do século XV na língua francesa para legitimar a autoridade das instituições, tais como os tribunais, ao se tratar de determinados problemas. No século XVIII seu significado passa para o nível individual, designando a capacidade devida ao saber e à experiência. Em meados dos anos 50 no século XX, esse termo surge na Psicologia em trabalhos científicos de Noam Chomsky. Mas, foi a partir dos anos 70 no século XX, que a palavra competência surge associada à qualificação profissional, sendo vinculada ao posto de trabalho e associada ao coletivo, à organização. Na Educação o termo surgiu como uma alternativa a capacidade, habilidade, aptidão, potencialidade, conhecimento ou *savoir-faire* (DIAS, 2010).

Segundo Perrenoud (1999; 2000), competência é “*uma capacidade de agir eficazmente em um determinado tipo de situação, apoiada em conhecimentos, mas sem limitar-se a eles*”. É a capacidade de mobilizar diversos recursos cognitivos

para enfrentar um tipo de situação. Segundo o autor essa definição insiste em quatro aspectos:

1. As competências não são elas mesmas saberes, *savoir-faire* ou atitudes, mas mobilizam e integram tais recursos;
2. Essa mobilização só é pertinente em situação, sendo cada situação singular, mesmo que se possa tratá-la em analogia com outras, já encontradas;
3. O exercício da competência passa por operações mentais complexas, subentendidas por esquemas de pensamento, que permitem determinar (mais ou menos consciente e rapidamente) e realizar (de modo mais ou menos eficaz) uma ação relativamente adaptada à situação;
4. As competências profissionais constroem-se, em formação, mas também ao sabor da navegação diária de um professor, de uma situação de trabalho à outra.

Perrenoud (2000) afirma que na maioria das vezes, descrever uma competência equivale a três elementos complementares:

- os tipos de situações das quais dá um certo domínio;
- os recursos que mobiliza, os conhecimentos teóricos ou metodológicos, as atitudes, o *savoir-faire* e as competências mais específicas, os esquemas motores, os esquemas de percepção, de avaliação, de antecipação e de decisão;
- a natureza dos esquemas de pensamento que permitem a solicitação, a mobilização e a orquestração dos recursos pertinentes em situação complexa e em tempo real.

Para ele, o último aspecto é o mais complexo, pois os esquemas de pensamentos são individuais de cada pessoa e não são passíveis de observação. As competências são importantes metas de formação e podem responder a uma demanda social apontada para a adaptação ao mercado, também podem fornecer os meios para aprender a realidade e não ficar indefeso nas relações sociais.

Para Dias (2010) competência pode ser resumida em: *“uma combinação de conhecimentos, motivações, valores e ética, atitudes, emoções, bem como outras componentes de carácter social e comportamental”* que juntos, em um contexto particular, podem gerar um resultado eficaz. Por meio dela, o aluno constrói seus próprios saberes em uma interação que possibilita o aprender a aprender.

A principal preocupação das escolas que adotam esse método é a de fornecer aos alunos ensino da mais alta qualidade relacionando ao desempenho profissional, segundo Agustin-Lacruz et al. (2011). Para que todo esse contexto se

realize além da adoção da escola é necessário que o professor, figura de extrema importância para a construção desse processo, o adote também.

2.3.1 Papel do Professor no Ensino por Competência

Perrenoud (2000), inspirado em sua participação na construção de um referencial de competências para formação contínua, adotado em Genebra em 1996, aborda o ofício do professor instituído em 10 grandes famílias de competências:

1. Organizar e dirigir situações de aprendizagem
2. Administrar a progressão das aprendizagens
3. Conceber e fazer evoluir os dispositivos de diferenciação
4. Envolver os alunos em suas aprendizagens e em seu trabalho
5. Trabalhar em equipe
6. Participar da administração da escola
7. Informar e envolver os pais
8. Utilizar novas tecnologias
9. Enfrentar os deveres e os dilemas éticos da profissão
10. Administrar sua própria formação contínua

Como observado no ensino por competência, o professor não é mais o tomador do conhecimento, e sim um mediador na construção dos saberes. A definição de competência está ligada ao *savoir-faire* “saber fazer ou aprender a fazer”, ao conhecimento gerado por uma determinada situação-problema “aprender a conhecer”, ao aprender a viver juntos, “aprender a viver com os outros” e ao “aprender a ser”. Segundo Agustin-Lacruz et al. (2011) a formação com base nesses saberes, “*integra conhecimentos, aptidões, valores e habilidades que permitem alcançar o desempenho profissional em situações determinadas*”.

No relatório elaborado a pedido da UNESCO (*United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization*), presidido por Jacques Delors sobre a educação para o século XXI, foi apresentado que a educação ao longo da vida

baseia-se em quatro pilares: aprender a conhecer, aprender a fazer, aprender a conviver e aprender a ser (DELORS et al. 2010).

- Aprender a conhecer, combinando uma cultura geral, suficientemente ampla, com a possibilidade de estudar, em profundidade, um número reduzido de assuntos, ou seja: aprender a aprender, para beneficiar-se das oportunidades oferecidas pela educação ao longo da vida.

- Aprender a fazer, a fim de adquirir não só uma qualificação profissional, mas, de uma maneira mais abrangente, a competência que torna a pessoa apta a enfrentar numerosas situações e a trabalhar em equipe. Além disso, aprender a fazer no âmbito das diversas experiências sociais ou de trabalho, oferecidas aos jovens e adolescentes, seja espontaneamente na sequência do contexto local ou nacional, seja formalmente, graças ao desenvolvimento do ensino alternado com o trabalho.

- Aprender a conviver, desenvolvendo a compreensão do outro e a percepção das interdependências – realizar projetos comuns e preparar-se para gerenciar conflitos – no respeito pelos valores do pluralismo, da compreensão mútua e da paz.

- Aprender a ser, para desenvolver, o melhor possível, a personalidade e estar em condições de agir com uma capacidade cada vez maior de autonomia, discernimento e responsabilidade pessoal. Com essa finalidade, a educação deve levar em consideração todas as potencialidades de cada indivíduo: memória, raciocínio, sentido estético, capacidades físicas, aptidão para comunicar-se.

Para o autor a educação deve transmitir maciçamente, cada vez mais saberes e saber-fazer, adaptados à civilização cognitiva. É necessário aproveitar e explorar em todos os momentos da vida, as ocasiões que permite a atualização, aprofundamento e enriquecimento para uma melhor adaptação ao mundo.

2.3.1.1 Avaliação no ensino por competência

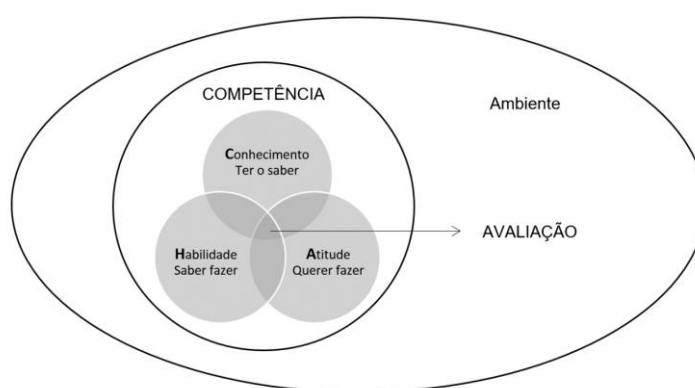
Quanto a forma de avaliação, o ensino por competência sugere praticar mais a avaliação formativa e menos a seletiva. Essa forma de avaliação ocorre por meio de situações de resolução de problemas, nos quais o engajamento de um projeto leva a se trabalhar com objetivos e obstáculos. Com isso ocorre uma avaliação individualizada, já que nem todos os alunos encontraram os mesmos obstáculos na resolução do mesmo problema (PERRENOUD, 1999).

Segundo Perrenoud (1999), para que ocorra esse processo, a formação do professor é muito importante, pois ele deverá adotar uma postura formativa e deverá abrir mão da avaliação por meio de pressão e de barganha, bem como

desistir de padronizar seu modo de avaliação. Ele deverá envolver os alunos na avaliação de sua competência apresentando e debatendo seus objetivos e critérios, favorecendo um ambiente propício para feedback mútuo e autoavaliação.

O professor deverá ensinar os saberes que integram a competência para assim observar o conhecimento, as habilidades e as atitudes de cada aluno, propiciando um ambiente para a avaliação formativa, conforme podemos observar na Figura 2.1.

Figura 2.1: Ambiente para a avaliação formativa



FONTE: Elaborado pela autora a partir de Perrenoud (1999).

2.4 EMPREENDEDORISMO

Nas últimas décadas tem-se intensificado o estudo sobre empreendedorismo nas comunidades acadêmicas e empresariais, observamos isso claramente devido ao grande número de obras publicadas sobre este assunto. Desde então, diversos estudos acadêmicos foram produzidos sobre essa temática, tanto por economistas como por comportamentalistas. Segundo Filion (1999), os economistas associam o empreendedor com inovação e os comportamentalistas aos aspectos criativos e intuitivo.

Trazendo uma conceituação histórica, o primeiro registro do termo “empreendedorismo” foi atribuído a Richard Cantillon, em 1755, importante escritor e economista da época, ele defendia que os empreendedores eram pessoas que

aproveitavam oportunidades e assumiam os riscos com a perspectiva de obterem lucros. Porém quem primeiro estabeleceu referenciais teóricos sobre essa nova temática, e por isso é considerado por alguns pesquisadores como pai do empreendedorismo, foi o economista francês Jean-Baptiste Say, que em 1803 através de estudos se convenceu que havia uma distinção entre empreendedores, capitalistas e entre os lucros de cada um, assim associou que quem abre seu próprio negócio é um empreendedor (FILION, 1999; HASHIMOTO, 2013).

Drucker (1985) em sua obra *Inovação e Espírito Empreendedor*, afirmou que o empreendedor sempre está em busca de uma oportunidade, sendo capaz de lidar com as incertezas e com os riscos de suas decisões, usando sua criatividade para transformar algo novo e diferente. Schumpeter (1928; 1985) foi quem lançou o campo de empreendedorismo, associando-o claramente inovação. Ele relata que o empreendedor é o indivíduo responsável pela destruição criativa seja criando e inovando dentro de organizações já existentes, em um novo negócio ou produto. Gartner (1988) compreende que a criação de uma organização é um processo muito complicado e complexo e que o empreendedorismo é o papel que os indivíduos se comprometem a exercer para criar organizações. Segundo Nassif (2014) apesar de muito explorada, a definição de Gartner foi criticada e descontextualizada no seu campo investigativo.

Muitos são os caminhos de estudo do campo empreendedorismo e segundo Nassif (2014), muitas dessas pesquisas estão seguindo percursos diferentes.

Uma das vertentes do estudo de empreendedorismo é a formação empreendedora, também conhecida como ensino de empreendedorismo ou educação para o empreendedorismo, que possui um papel de destaque entre os estudiosos do tema, conforme veremos a seguir.

2.4.1 Formação empreendedora

Segundo Katz (2003) e Lavieri (2010), esse estudo teve início na escola de Administração de Harvard nos Estados Unidos no ano de 1947 com Myles Mace que ofereceu o primeiro curso de empreendedorismo para 188 alunos e esse

movimento se espalhou por diversos países. No Brasil, essa dinâmica se manifestou bem mais tarde. Foi somente após os primeiros anos da década de 80 que se registraram os primeiros trabalhos acadêmicos para o tema (Dutra e Previdelli, 2002). O primeiro a introduzir um curso de empreendedorismo no Brasil foi Ronald Degen em 1981, na Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas e o foco da disciplina era a criação de negócios (Lavieri, 2010). Com essa primeira iniciativa e muitas outras posteriores, a preocupação com a formação empreendedora no Brasil começou a tomar forma e entidades como SEBRAE manifestaram o interesse por essa temática.

Desde o começo dos estudos, especialistas debatem se seria possível ensinar o empreendedorismo e com isso surgiu a pergunta: o empreendedorismo pode ser ensinado? Drucker (1985) advogava que sim, que o empreendedorismo pode ser aprendido. Para Neck e Greene (2011) a resposta também é sim, o empreendedorismo pode ser ensinado desde que tenha um método de ensino consistente, que ensine o aluno não somente na teoria, mas também na prática, incentivando-o a observar o mundo de maneiras diferentes e a criar novas oportunidades. Para Lavieri (2010), nos últimos anos, o foco sobre essa pergunta se deslocou para como ensinar o empreendedorismo, qual o conteúdo mais adequado, qual metodologia e técnicas utilizar e não mais sobre ser possível ou não ensiná-lo.

Henrique e Cunha (2008), em seu estudo sobre práticas didático-pedagógicas, demonstram que as instituições de ensino superior nacionais e internacionais, estão implantando o ensino de empreendedorismo em suas grades curriculares em sinergia com as metodologias e práticas didático-pedagógicas mais eficazes para seu aprendizado. Essa abordagem parte do princípio que nem todos os indivíduos são empreendedores, mas que podem “aprender a empreender”, para isso os docentes devem encontrar equilíbrio entre os métodos de ensino mais eficazes para essa prática e os métodos de ensino tradicionais.

Conforme demonstra o Quadro 2.1, Rocha e Freitas (2014), sintetizaram algumas obras nacionais e internacionais de autores renomados, para assim organizar as diversas metodologias que envolvem a formação empreendedora e suas respectivas aplicações pedagógicas.

Quadro 2.1 - Principais Métodos, Técnicas e Recursos Pedagógicos no Ensino de Empreendedorismo

Métodos, Técnicas e Recursos	Aplicações
Aulas expositivas	Transferir conhecimentos sobre o Empreendedorismo, as características pessoais do empreendedor, os processos de inovação, fontes de recursos, financiamentos e aspectos legais de pequenas empresas.
Visitas e contatos com empresas	Estimular o network e incitar o estudante a sair dos limites da escola para entender o funcionamento de mercado na vida real. Desenvolver visão de mercado.
Plano de negócios	Desenvolver as habilidades de planejamento, estratégia, marketing, contabilidade, recursos humanos, comercialização. Desenvolver a habilidade de avaliação do novo negócio, analisando o impacto da inovação no novo produto ou serviço. Construir habilidade de avaliar e dimensionar riscos do negócio pretendido.
Estudos de casos	Construção da habilidade de pensamento crítico e de avaliação de cenários e negócios. Desenvolver a habilidade de interpretação e definição de contextos associados ao Empreendedorismo.
Trabalhos teóricos em grupo	Construção da habilidade de aprender coletivamente. Desenvolver a habilidade de pesquisar, dialogar, integrar e construir conhecimentos, buscar soluções e emitir juízos de valor na realização do documento escrito.
Trabalhos práticos em grupo	Construção da habilidade de atuar em equipe. Desenvolver a habilidade de planejar, dividir e executar tarefas em grupo, de passar e receber críticas construtivas. Ampliar a integração entre o saber e o fazer.
Grupos de discussão	Desenvolver a habilidade de testar novas ideias. Desenvolver a capacidade de avaliar mudanças e prospectá-las como fonte de oportunidades.
<i>Brainstorming</i>	Construção da habilidade de concepção de ideias, prospecção de oportunidades, reconhecendo-as como oportunidades empreendedoras. Estimular o raciocínio intuitivo para criação de novas combinações de serviços ou produtos, transformando-as em inovações.
Seminários e palestras com empreendedores	Transferir conhecimentos das experiências vividas por empreendedores desde a percepção e criação do produto, abertura do negócio, sucessos e fracassos ocorridos na trajetória empreendedora.
Criação de empresa	Transpor as informações do plano de negócios e estruturar os contextos necessários para a formalização. Compreender várias etapas da evolução da empresa. Desenvolver a habilidade de organização e planejamento operacional.
Aplicação de provas dissertativas	Testar os conhecimentos teóricos dos estudantes e sua habilidade de comunicação escrita.
Atendimento individualizado	Desenvolver a habilidade de comunicação, interpretação, iniciativa e resolubilidade. Aproximar o estudante do cotidiano real vivido nos pequenos negócios.
Trabalhos teóricos individuais	Construção da habilidade de geração de conhecimento individualizado, estimulando a autoaprendizagem. Induzir o processo de autoaprendizagem.
Trabalhos práticos individuais	Construção da habilidade da aplicação dos conhecimentos teóricos individuais, estimulando a autoaprendizagem. Estimular a capacidade laboral e de auto realização.
Criação de produto	Desenvolver habilidade de criatividade, persistência, inovação e senso de avaliação.
Filmes e vídeos	Desenvolver a habilidade do pensamento crítico e analítico, associando o contexto assistido com o conhecimento teórico. Estimular a discussão em grupo e o debate de ideias.
Jogos de empresas e simulações	Desenvolver a habilidade de criar estratégias de negócios, solucionar problemas, trabalhar e tomar decisões sob pressão. Aprender pelos próprios erros. Desenvolver tolerância ao risco, pensamento analítico, comunicação intra e intergrupais.
Sugestão de leituras	Prover ao estudante teoria e conceitos sobre o Empreendedorismo. Aumentar a conscientização do ato empreendedor.
Incubadoras	Proporcionar ao estudante espaço de motivação e criação da nova empresa, desenvolvendo múltiplas competências, tais como habilidades de liderança, organizacionais, tomada de decisão e compreender as etapas do ciclo de vida das empresas. Estimular o fortalecimento da network com financiadores, fornecedores e clientes.
Competição de planos de negócios	Desenvolver habilidades de comunicação, persuasão e estratégia. Desenvolver capacidade de observação, percepção e aplicação de melhorias no padrão de qualidade dos planos apresentados. Estimular a abertura de empresas mediante os planos vencedores.

Fonte: Adaptado pela autora a partir de Rocha e Freitas (2014).

Compreende-se que a formação empreendedora pode ser ensinada, que seu estudo está em franco crescimento, que ela é importante para formar empreendedores e que para isso, existem diversas práticas pedagógicas. Mas, nesse contexto, o módulo de empreendedorismo e as competências que o permeiam, ajudam a desenvolver as características de empreendedores nos alunos. Para ajudar essa compreensão, a próxima seção mostrará as principais características já estudadas sobre o ser empreendedor.

2.4.2 Características de empreendedores

Segundo Fillion (1999), dos anos 60 até o início dos anos 80, quem dominou o campo dos estudos sobre os traços de personalidade dos empreendedores foram os comportamentalistas com o objetivo de definir as características dos empreendedores. Com isso inúmeras publicações foram feitas e as características mais frequentes atribuídas aos empreendedores pelos comportamentalistas são: inovação, liderança, riscos moderados, independência, criatividade, energia, tenacidade, originalidade, otimismo, orientação para resultados, flexibilidade, habilidade para conduzir situações, necessidade de realização, autoconsciência, autoconfiança, envolvimento à longo prazo, tolerância à ambiguidade e à incerteza, iniciativa, capacidade de aprendizagem, habilidade na utilização de recursos, sensibilidade a outros, agressividade, tendência a confiar nas pessoas e dinheiro como medida de desempenho.

Fillion (1999) observou que nessa época não era possível estabelecer um perfil psicológico absolutamente científico do empreendedor e que ainda não podia avaliar uma pessoa e afirmar que ela seria um empreendedor de sucesso. Entretanto era possível analisar e dizer se ela possuía as características e aptidões mais comuns encontradas em empreendedores. Para Nassif (2014) ao longo das últimas cinco décadas, houve resultados e avanços obtidos, porém eles ainda não foram capazes de desvendar e determinar o perfil psicológico e comportamental do empreendedor.

Dentre os estudos encontrados sobre as características de empreendedores, Schmidt e Bohnenberger (2009), relacionaram em sua pesquisa oito variáveis que diferenciam os empreendedores em relação às suas características atitudinais, conforme demonstrado no Quadro 2.2.

Quadro 2.2: Características Atitudinais de Empreendedores

Características atitudinais	Descrição
Auto-eficaz	<p>“é a estimativa cognitiva que uma pessoa tem das suas capacidades de mobilizar a motivação, recursos cognitivos e cursos de ação necessários para exercer controle sobre eventos na sua vida” (Chen, Greene, & Crick, 1998, p. 296).</p> <p>“Em quase todas as definições de empreendedorismo, há um consenso de que estamos falando de uma espécie de comportamento que inclui: (1) tomar iniciativa; (2) organizar e reorganizar mecanismos sociais e econômicos, a fim de transformar recursos e situações para proveito prático; (3) aceitar o risco ou o fracasso” (Hisrich & Peters, 2004, p. 29).</p>
Assume riscos calculados	<p>“Indivíduos que precisam contar com a certeza de que é impossível que sejam bons empreendedores” (Drucker, 1986, p. 33).</p> <p>“O passaporte das empresas para o ano 2000 será a capacidade empreendedora, isto é, a capacidade de inovar, de tomar riscos inteligentemente, agir com rapidez e eficiência para se adaptar às contínuas mudanças do ambiente econômico” (Kaufman, 1991, p. 3).</p>
Planejador	<p>“Os empreendedores não apenas definem situações, mas também imaginam visões sobre o que desejam alcançar. Sua tarefa principal parece ser a de imaginar e definir o que querem fazer e, quase sempre, como irão fazê-lo” (Filion, 2000, p. 3).</p> <p>“O empreendedor é aquele que faz as coisas acontecerem, se antecipa aos fatos e tem uma visão futura da organização” (Dornelas, 2001, p. 15).</p>
Detecta oportunidades	<p>“é a habilidade de capturar, reconhecer e fazer uso efetivo de informações abstratas, implícitas e em constante mudança” (Markman & Baron, 2003, p. 289).</p> <p>“que tem capacidade de identificar, explorar e capturar o valor das oportunidades de negócio” (Birley & Muzyka, 2001, p. 22).</p> <p>“A predisposição para identificar oportunidades é fundamental para quem deseja ser empreendedor e consiste em aproveitar todo e qualquer ensejo para observar negócios” (Degen, 1989, p. 19).</p>
Persistente	<p>“capacidade de trabalhar de forma intensiva, sujeitando-se até a privações sociais, em projetos de retorno incerto” (Markman & Baron, 2003, p. 290).</p> <p>“Desenvolver o perfil empreendedor é capacitar o aluno para que crie, conduza e implemente o processo de elaborar novos planos de vida. ... A formação do empreendedor baseia-se no desenvolvimento do autoconhecimento, com ênfase na perseverança, na imaginação, na criatividade, associadas à inovação” (Souza, Souza, Assis, & Zerbini, 2004, p. 4).</p>
Sociável	<p>“Os empreendedores ... fornecem empregos, introduzem inovações e estimulam o crescimento econômico. Já não os vemos como provedores de mercadorias e autopeças nada interessantes. Em vez disso, eles são vistos como energizadores que assumem riscos necessários em uma economia em crescimento, produtiva” (Longenecker, Moore, & Petty, 1997, p. 3).</p>
Inovador	<p>Carland, Hoy e Carland (1988) concluem que o empreendedorismo é principalmente função de quatro elementos: traços de personalidade (necessidade de realização e criatividade), propensão à inovação, risco e postura estratégica.</p>
Líder	<p>“Uma vez que os empreendedores reconhecem a importância do seu contato face a face com outras pessoas, eles rapidamente e vigorosamente procuram agir para isso” (Markman & Baron, 2003, p. 114).</p>

Fonte: Schmidt e Bohnenberger (2009), adaptado.

A definição dos oitos construtos apoiou a criação e validação de um instrumento de medição e, com a aplicação e mensuração desse instrumento, os autores chegaram à conclusão que as características do empreendedor é composta por seis características atitudinais e não por oito, como previsto no início do estudo. As seis características atitudinais encontradas no estudo são: autorrealização, líder, planejador, inovador, assumir riscos e sociável, suas respectivas variáveis aglomeradas estão representadas no Quadro 2.3 que veremos a seguir:

Quadro 2.3 - Seis características atitudinais

Características atitudinais	Variáveis associadas a cada característica
Auto-realização	Q1. Frequentemente detecto oportunidades promissoras de negócio no mercado
	Q2. Creio que tenho uma boa habilidade em detectar oportunidades de negócio no mercado
	Q3. Tenho controle sobre os fatores críticos para minha plena realização profissional
	Q4. Profissionalmente, me considero uma pessoa muito mais persistente que as demais
	Q5. Sempre encontro soluções muito criativas para problemas profissionais com os quais me deparo
Líder	Q6. Tenho um bom plano da minha vida profissional
	Q7. Frequentemente sou escolhido como líder em projetos ou atividades profissionais
	Q8. Frequentemente as pessoas pedem minha opinião sobre os assuntos de trabalho
	Q9. As pessoas respeitam a minha opinião
Planejador	Q10. No meu trabalho, sempre planejo muito bem tudo o que faço
	Q11. Sempre procuro estudar muito a respeito de cada situação profissional que envolva algum tipo de risco
	Q12. Tenho os assuntos referentes ao trabalho sempre muito bem planejados
Inovador	Q13. Prefiro um trabalho repleto de novidades a uma atividade rotineira
	Q14. Gosto de mudar minha forma de trabalho sempre que possível
	Q15. Me relaciono muito facilmente com outras pessoas
Assumir riscos	Q16. Me incomoda muito ser pego de surpresa por fatos que eu poderia ter previsto
	Q17. Eu assumiria uma dívida de longo prazo, acreditando nas vantagens que uma oportunidade de negócio me traria
	Q18. No trabalho, normalmente influencio a opinião de outras pessoas a respeito de um determinado assunto
	Q19. Admito correr riscos em troca de possíveis benefícios
Sociável	Q20. Meus contatos sociais influenciam muito pouco a minha vida profissional
	Q21. Os contatos sociais que tenho são muito importantes para minha vida profissional.
	Q22. Conheço várias pessoas que me poderiam auxiliar profissionalmente, caso eu precisasse.

Fonte: Elaborado pela autora a partir de Schmidt e Bohnenberger (2009).

A comprovação da aplicabilidade desse instrumento para a área da Formação empreendedora deu-se por meio da pesquisa de Rocha e Freitas (2014), que utilizou esse instrumento com a finalidade de avaliar o Ensino de

Empreendedorismo entre estudantes universitários por meio das características de empreendedores, eles concluíram que os estudantes universitários que participaram de atividades educacionais sobre empreendedorismo, apresentaram alterações

Baseando-se nas características empreendedoras sintetizadas no Quadro 2.4, citadas por Fillion (1999), Souza (2005) e de Schmidt & Bohnenberger (2009), temos uma gama de características atribuídas aos empreendedores. Essas características, juntamente com o conteúdo pré-definido para o desenvolvimento do módulo de empreendedorismo, consolidaram a criação do modelo proposto neste estudo que tem como principal finalidade apoiar e fundamentar a questão de pesquisa que é: há diferença significativa quanto as características empreendedoras entre os alunos que estudaram e os que não estudaram o módulo de empreendedorismo, ao nível de significância de 0.05?

Quadro 2.4: Características dos empreendedores

Características dos empreendedores		
Agressividade	Dinheiro como medida de desempenho	Orientação para resultados
Assume riscos calculados	Energia	Originalidade
Autoconfiança	Envolvimento à longo prazo	Otimismo
Autoconsciência	Flexibilidade	Persistente
Autoeficaz	Habilidade na utilização de recursos	Planejador
Capacidade de aprendizagem	Habilidade para conduzir situações	Sensibilidade a outros
Conhecimento do mercado	Independência	Sociável
Conhecimento do produto	Iniciativa	Tenacidade
Correr riscos	Inovador	Tendência a confiar nas pessoas
Criatividade	Liderança	Tolerância à ambiguidade e à incerteza
Detecta oportunidades	Necessidade de realização	

Fonte: Elaborado pela autora a partir de Fillion (1999), Souza (2005) e de Schmidt & Bohnenberger (2009).

Agrupado as principais características, podemos dar seguimento à pesquisa para que, através desses dados, seja possível traçar as características empreendedora dos alunos dos cursos técnicos do SENAC Jundiaí, bem como verificar quais dessas características se sobressai a amostra.

Capítulo 3
MÉTODO

Neste capítulo aborda-se o método que foi utilizado para a realização da pesquisa. O método científico é o conjunto de processos ou operações mentais que se deve empregar na investigação. É a linha de raciocínio adotada no processo de pesquisa (GIL, 2012). A partir dos objetivos e fundamentação teórica, foram descritas as opções metodológicas adotadas em que a pesquisa se baseou, desde o tipo até as análises estatísticas.

A metodologia utilizada é a pós-positivista, também denominada de pesquisa quantitativa, com o objetivo de reduzir as ideias a um conjunto de variáveis pequeno e discreto para testar as hipóteses e as questões da pesquisa. O pensamento pós-positivista surgiu do reconhecimento que não há a verdade absoluta (do positivismo), reconhece que não podemos ser “positivos” sobre nossas alegações de conhecimento quando estudamos o comportamento e as ações dos seres humanos (Creswell, 2007).

A estatística referente à coleta de dados é também conhecida como estatística descritiva que nesse caso será utilizada com o objetivo principal de realizar inferências, isto é, tirar conclusões dos dados (CRESWELL, 2007). Pesquisas desse tipo têm como principal objetivo descrever as características de determinada população, fenômeno ou de estabelecer relações entre variáveis (GIL, 2012). Para realizar tais análises. Foi necessária a criação e validação de um novo questionário, visto que na literatura observada sobre o tema Características de empreendedores e a Formação empreendedora, não foi possível identificar um questionário que medisse exatamente o que esse estudo se propõe.

3.1 POPULAÇÃO E AMOSTRA

A população desta pesquisa é constituída por alunos de cursos técnicos profissionalizantes da instituição de ensino Senac da cidade de Jundiaí-SP. Foram constituídas duas amostras de alunos:

Amostra I constituída por 80 alunos que não estudaram o Módulo de Empreendedorismo

Amostra II constituída por 77 alunos que estudaram o Módulo de Empreendedorismo

A unidade de Jundiaí oferece, no momento em que este estudo foi feito, mais de 15 cursos técnicos profissionalizantes em sua grade, sendo divididos entre as áreas de Gestão e Negócios, Beleza e Estética, Tecnologia da Informação, Hotelaria e Turismo, Meio Ambiente, Segurança e Saúde no Trabalho (JUNDIAIENSES, 2015). A área escolhida para este estudo foi a de Gestão e Negócios, isso ocorreu, pois, a autora trabalha nesta área o que facilitou o acesso às informações, contato com a coordenação, professores e alunos.

A área de Gestão em Negócios, em Outubro/2015 iniciou uma nova turma de curso Técnico o que possibilitou a aplicação da pesquisa para ocorrer a validação da Consistência interna ou Poder Discriminatório do Item. O curso iniciado nesse período foi o curso de Habilitação Técnica de Nível Médio em Administração, com Eixo Tecnológico Gestão e Negócios do Catálogo Nacional de Cursos Técnicos de Nível Médio (SENAC, 2015d).

...instituído pela Resolução CNE/CEB nº 03/08 fundamentada no Parecer CNE/CEB nº 11/08, atende ao disposto na Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional (LDB) - Lei Federal nº. 9.394/96, no Decreto Federal nº. 5.154/2004, nas Resoluções CNE/CEB nº. 04/99 e 04/10 nos Pareceres CNE/CEB nº. 16/99 e 07/10 do Conselho Nacional de Educação, na Indicação CEE/SP nº. 08/2000 do Conselho Estadual de Educação de São Paulo, no Regimento das Unidades Educacionais Senac São Paulo e nas demais normas do sistema de ensino.

Os cursos Técnicos preveem atividades que estimulam a aprendizagem com autonomia e participação ativa dos alunos com atividades que simulam as condições reais de trabalho. No decorrer do curso, os alunos desenvolvem um projeto no qual articulam as competências adquiridas em cada módulo, exercitando o aprendizado ao lidar com as situações desafiadoras apresentadas (SENAC, 2015d).

O módulo de empreendedorismo oferecido nos cursos Técnicos em Administração, Recursos Humanos, Comércio Exterior e Logística, possibilitam o contato do aluno com o ambiente de negócios, para que possa visualizar oportunidades para a inovação de estruturas internas da organização ou para a criação de seu próprio empreendimento. O módulo contempla duas competências Comportamento Empreendedor e Identificação de Oportunidades (SENAC, 2015d).

Primeira competência: Comportamento Empreendedor, estimula o aluno a identificar características e a importância do comportamento empreendedor, mobilizando conceitos e técnicas específicas para desenvolvimento profissional, abordando os temas: conceito de empreendedorismo, características de empreendedores e perspectivas de negócios e possibilidades de sucesso no cenário atual (SENAC, 2015d).

Segunda competência: Identificação de Oportunidades, estimula o alunos a identificar oportunidades e estratégias de negócio, com base no processo criativo e inovador de geração de ideias, analisando a viabilidade mercadológica, econômica, financeira para criação de projetos, produtos ou serviços, abordando os subtemas: análise SWOT, perspectiva de mercado (produtos/serviços), estrutura de Negócios, processos e trâmites de abertura de uma empresa, modelos mentais relacionados à iniciativa, comprometimento, persistência/perseverança, liderança, ética, orientação para resultados, gerenciamento de riscos, trabalho em equipe, sustentabilidade e a criatividade (SENAC, 2015d).

O questionário desta pesquisa foi aplicado antes dos alunos iniciarem o módulo de empreendedorismo e depois de cursarem o módulo, para assim observar, testar e medir se as competências que contemplam esse módulo influenciam ou não nas características empreendedoras dos estudantes com melhor desempenho do ensino técnico.

3.2 INSTRUMENTO DE COLETA

O instrumento de coleta de dados utilizado nesta pesquisa é um questionário. Os questionários não são limitados a um número determinado de

questões, nem a um tópico especial, por isso seu tamanho, ou quantidade de questões diferencia dependendo da complexidade das informações a serem coletadas. De acordo com Richardson (1999), há questionários de perguntas abertas e fechadas e outros que combinam essas perguntas. As informações colhidas através do questionário, possibilita observar as características de uma pessoa ou grupo.

Marconi & Lakatos (2003, p. 201) explica questionário como sendo “um instrumento de coleta de dados, constituído por uma série ordenada de perguntas, que devem ser respondidas por escrito e sem a presença do entrevistador”. Assim o instrumento de coleta de dados desta pesquisa, será o questionário. Na medida em que não há questionário adequado na Literatura que possa ser aplicado, ainda que com adaptações, é feita aqui a construção e validação de um com esse propósito.

3.2.1 Estrutura geral do Instrumento de coleta

Inicialmente identificou-se na literatura características inerentes aos empreendedores, formação empreendedora e sobre o conteúdo programático do módulo de empreendedorismo da instituição de ensino Senac. Partindo desses autores e conteúdo, foi constituída uma lista de 44 proposições destinadas a constituir uma escala tipo Likert a ser aplicada à amostra. Cada proposição da escala está predominantemente associada à formação empreendedora.

As proposições foram extraídas do conteúdo programático do módulo de empreendedorismo da instituição de ensino Senac e formuladas pela a autora para este questionário. As características dos empreendedores foram retiradas da literatura estudada e vinculadas a cada proposição. Observa-se que não foram utilizadas todas as características mencionadas na literatura estudada, pois nem todas são compatíveis com as proposições e com o tema Formação empreendedora.

Para este estudo foram selecionadas as características: autoconfiança; autoconsciência; auto-eficaz; capacidade de aprendizagem; conhecimento do

mercado; conhecimento do produto; detecta oportunidades; habilidade para conduzir situações; habilidade na utilização de recursos; necessidade de realização. Após essa classificação identificou-se os autores/fontes que citam tais características na literatura.

Cada uma das proposições foi redigida e tal maneira que pessoas com diferentes pontos de vista possam manifestar atitudes diferentes em suas respostas, o quadro no Apêndice 1, demonstra essa estrutura.

3.2.2 Validação da Escala

Para Krech et al. (1975) a validação estabelece até que ponto o instrumento mede aquilo que pretende medir. A técnica de validação aqui adotado é o exposto por Likert no seu trabalho *Likert, R. (1932). A Technique for the Measurement of Attitudes. Archives of Psychology, 140, 1–55* de acordo com Baquero (1974, p.333).

3.2.2.1 Validade de conteúdo da Escala

Segundo Likert *apud* Baquero (1974, p.333) cada uma das proposições deve ser redigida de tal maneira que as pessoas com diferentes pontos de vista possam manifestar atitudes diferentes com respeito à proposição. Likert ainda faz as seguintes recomendações:

- a) todas as proposições da escala devem ser sobre algo que se "deseja" e não sobre algo de fato "existente";
- b) a proposição deve produzir uma reação modal, isto é, a maior parte das pessoas deve dar uma resposta média e não extrema;
- c) para evitar qualquer tendência ao estereótipo é de desejar que a metade das proposições correspondam a um extremo positivo da atitude e a outra metade ao extremo negativa;

- d) deve-se escrever mais itens do que se pretende empregar na escala definitiva
- e) não aplicar uma escala antes de a ter experimentado num grupo de controle;
- f) consultar peritos na matéria.

De acordo com Baquero (1974: p.367) a validade de conteúdo consiste essencialmente num exame minucioso do conteúdo da escala para ver se esta dá uma amostra representativa do que quer medir. A validade de conteúdo, segundo Pasquali (2003: p.190) impõe a análise teórica dos itens, ou seja, a avaliação da pertinência do item.

Segundo Pasquali (2003), “costuma-se definir a validade de um teste dizendo que ele é válido se de fato mede o que supostamente deve medir”.

A validação do questionário ocorreu primeiramente em duas etapas. A primeira com oito psicólogos, para analisar se há adequação entre as situações formuladas perante a formação empreendedora e as características dos empreendedores. A segunda com quatro psicólogos, para analisar se há adequação entre as situações formuladas, comparadas com o conteúdo do módulo de empreendedorismo.

Os psicólogos especialistas foram selecionados pela a autora através de indicações. A principal condição para a inclusão do especialista era que atuasse no campo da educação, para melhor entendimento das proposições formuladas.

Primeira validação dos psicólogos especialistas: após formuladas as proposições e identificadas na literatura as principais características inerentes aos empreendedores, o questionário foi entregue a oito especialistas, que deram os seus pareceres a cada uma das preposições. O quadro no Apêndice 2 mostra o teor da solicitação enviada aos Especialistas Psicólogos.

Quadro 3.1: Fatores considerados para escolha pelos Especialistas Psicólogos

Fatores	
F1	Autoconfiança
F2	Autoconsciência
F3	Auto-eficaz
F4	Capacidade de aprendizagem
F5	Conhecimento do mercado
F6	Conhecimento do produto
F7	Detecta oportunidades
F8	Habilidade para conduzir situações
F9	Habilidade na utilização de recursos
F10	Necessidade de realização

Fonte: Elaborado pela autora

O Quadro 3.1 mostra os diversos Fatores considerados em função da análise constante do quadro do Apêndice 1. Esses fatores foram considerados para a escolha pelos Especialistas Psicólogos. Tais características foram selecionadas da literatura estudada e vinculadas a cada proposição do quadro do Apêndice 1, observa-se que não foram utilizadas todas as características mencionadas na literatura estudada, mas sim todas mencionadas no Quadro 3.1.

Os oito Especialistas Psicólogos selecionaram a característica empreendedora que mais se sobressaía em cada uma das proposições. Como mostra a tabulação no Apêndice 3, observa-se que em cada proposição há oito respostas compiladas na coluna Fator, que exhibe o fator escolhido pela maioria dos Especialistas Psicólogos.

Resultado da primeira validação dos psicólogos especialistas: Analisando os resultados de forma geral, observou-se que a maioria dos Psicólogos escolheu um fator preponderante. Em caso de empate a autora fez a escolha entre os mais votados. Estes casos estão indicados por um asterisco.

Segunda validação dos psicólogos especialistas: novamente as 44 proposições foram apresentadas aos especialistas, porém agora para eles analisarem se há adequação entre as situações formuladas, a formação empreendedora e as características dos empreendedores.

Os especialistas deveriam assinalar (x) nas proposições que seguramente estão associadas ao tema; (o) nas proposições marcadas com “x” mas que não são tão seguras de pertencer ao tema, ou (não) nas proposições não “x”, isto é, não associadas ao tema, conforme Quadro 3.2.

Quadro 3.2: Legenda, segunda validação

Legenda	
x	Seguramente estão associadas ao tema
xo	Não são tão seguras de pertencer ao tema
não	Não associadas ao tema

Fonte: Elaborado pela autora

Desta forma, com pelo menos dois “não” e um “xo” significa que a proposição não é adequada ao tema. Como não houve essa escolha por parte dos especialistas no preenchimento do questionário, não foi eliminada da Escala nenhuma proposição do teste, conforme demonstrado na Tabela do Apêndice 4 em que consta a tabulação das respostas recebidas pelos especialistas.

3.2.2.2 Consistência interna ou Poder Discriminatório do Item

O índice de consistência aqui calculado segue o proposto por Likert *apud* Baquero (1974: p.336). O que se procura avaliar aqui é se cada proposição consegue efetivamente separar ou discriminar quem possui de quem não possui a propriedade relacionada ao item.

Por exemplo, numa proposição sobre hábitos de estudo contém a afirmativa: "Estudo diariamente em casa pelo menos durante 20 minutos". Se bons e maus estudantes respondessem a este item, os bons estudantes tenderiam a dar respostas positivas (4 e 5) e os maus estudantes tenderiam a dar respostas negativas (1 e 2). Este item ajudaria a discriminar os bons estudantes dos maus. Já a proposição "Geralmente vou às aulas na Escola" dificilmente discriminaria o

bom do mau estudante pois ambos tenderiam a dar respostas concordantes (4 e 5).

Para fazer o teste de consistência interna é necessário ter 20 respondentes, do mesmo tipo que será pesquisado, idealmente 10 tendentes a respostas positivas e 10 tendentes a respostas negativas.

Como não se dispõe do conhecimento das possíveis respostas o teste foi aplicado a 20 respondentes semelhantes à amostra, isto é, 10 alunos do Curso Técnico em Administração que não haviam cursado o módulo de empreendedorismo e 10 alunos do mesmo curso que já tinham cursado tal módulo.

Face ao total de pontos de cada respondente é possível separar a tabela em duas partes: os que fizeram menos pontos (à esquerda, Grupo 1) e os que fizeram mais pontos (à direita, Grupo 2). Depois calcula-se, por proposição, os pontos obtidos pelos respondentes com menos e mais pontos como mostra a Tabela do Apêndice 5.

As colunas T1 e T2 apresentam os Sub-Totais dos Grupos 1 e 2. A coluna D/10 apresenta a diferença dos subtotais dividida por 10: $D/10 = (T2 - T1)/10$. Por exemplo, a proposição Var01 apresentou o resultado $D/10 = (42 - 14)/10 = 2,8$.

Poder discriminatório elevado é bom para uma proposição e devem ser eliminadas as proposições com poder discriminatório absoluto menor do que $1: < |1|$. Desta forma, não eliminou-se qualquer proposição nesta análise de consistência interna ou poder discriminatório do item.

3.2.2.3 Validade de Constructo (pelo coeficiente α de Cronbach)

Validade de constructo (ou validade de conceito) é considerada, de acordo com Pasquali (2003: p.164) a forma mais fundamental de validade do instrumento. Este conceito foi elaborado por Cronbach e Meehl (1955) e utiliza-se o coeficiente α de Cronbach. O valor alfa varia de 0 a 1. O software SPSS 17.x tem a função *Reliability Analysis* que possibilita a análise de confiabilidade de um instrumento de

coleta. Observar que o SPSS 17.x oferece além do coeficiente Alpha de Cronbach outros testes de consistência.

A tabela no Apêndice 6 mostra a tabela do Apêndice 5, mas transposta pronta para ser utilizada no SPSS.

Os testes executados foram: *Descriptives for Item*, *ScaleeScale IF item deleted* além de *CorrelationsInter-item*. Observa-se que os estatísticos *Descriptives for Item* são os mais importantes. O output do SPSS fornece diversos e importantes resultados como se pode ver a seguir.

Quadro 3.3: Lista de variáveis válidas para o procedimento

		N	%
Cases	Valid	20	100,0
	Excluded ^a	0	,0
	Total	20	100,0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Fonte: Dados extraídos da análise do SPSS.

O Quadro 3.3 *Case Processing Summary* mostra o número de variáveis válidas e eventuais variáveis excluídas com base no procedimento de análise. No presente caso não ocorreu exclusão de variável alguma.

O quadro *Reliability Statistics* (Quadro 3.4) é de fundamental importância pois mostra o valor Alpha de Cronbach que é obtido pela fórmula abaixo, onde:

K= número de variáveis consideradas

cov= média das covariâncias

var= média das variâncias

$$\alpha = \frac{K \text{ cov}}{\text{var} + (K - 1) \frac{\text{cov}}{\text{var}}}$$

Quadro 3.4 - Índice α de Cronbach.

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
,992	,992	44

Fonte: Dados extraídos da análise do SPSS.

O valor obtido do α de Cronbach, neste caso, é de 0,992. Este indicador assume valores entre 0 e 1 e trabalha com a premissa que as correlações entre os itens são positivas. De forma geral considera-se que um bom valor do α seria 0,70 ou superior (obtido com uma amostra significativa). Esta regra deve ser aplicada com prudência uma vez que, o grau adequado de fidedignidade depende da utilização do instrumento. Pereira (1999, p87) afirma que para interpretar o α de Cronbach, pode-se entendê-lo como um coeficiente de correlação ao quadrado (R^2) com uma suposta medida real do fenômeno.

O Quadro 3.5 mostra alguns valores importantes da Escala: média, variância e desvio padrão. Mais importante do que analisar o coeficiente, o pesquisador deve estar atento para as informações sobre o comportamento de cada item compondo o indicador conforme é mostrado no Quadro do Apêndice 7 que deve ser assim interpretada:

Quadro 3.5: Estatísticas da Escala

	Mean	Minimum	Maximum	Range	Maximum / Minimum	Variance	N of Items
Item Means	2,815	2,300	3,800	1,500	1,652	,089	44
Inter-Item Correlations	,730	,070	,990	,920	14,087	,022	44

Fonte: Dados extraídos da análise do SPSS.

Scalemeanif item deleted (média da escala se o item é desprezado): A média da Escala é cerca de 121,00 conforme mostra a Quadro do Apêndice 7. Se desprezar a Var39 a média é reduzida para um valor em torno de 120,50. Quanto

mais um item diminui a média mais importante é ele. Observa-se que basicamente todos os itens possuem importância semelhante.

Scalevarianceif item deleted (Variância da Escala, se o item é desprezado): neste caso interessa eliminar os itens que promovem uma redução maior na variância. Se se remover a Var37 a variância reduziria para 3075,882 o que, no presente caso não leva a uma redução de variância significativa.

Corrected Item-Total correlation (Correlação corrigida entre Item e Total): mostra o coeficiente de correlação de Pearson (r) entre o item (proposição) e o indicador total depurado de sua própria contribuição. O primeiro tipo de impacto é o que tem menor correlação com o indicador total. De acordo com McHorney et al. (1994) no desenvolvimento de um instrumento de mensuração estabeleceram que a correlação item-total deveria ser pelo menos 0,40. No presente caso não há proposição que deva ser removida. Observa-se que o menor valor observado foi 0,509.

Cronbach's Alpha IF Item Deleted (α de Cronbach se o item é desprezado): mostra o impacto que teria a retirada do item. O valor do α com os atuais itens é de 0,992 (ver Quadro 3.4) o que indica já boa consistência interna da Escala.

Um valor de α de pelo menos 0,7 reflete uma fidedignidade aceitável, conforme Nunnaly (1978), embora alguns valores inferiores sejam aceitos na literatura (BROWN, 2002; SANTOS, 1999).

Não há proposição alguma que, se removida, eleve o valor de α de Cronbach. Pode-se dizer que todas as proposições foram mantidas neste processo de validação da Escala.

3.2.2.4 Escala validada e estratificada por fatores

A Escala para avaliar a formação empreendedora e as características dos empreendedores acima validada, para ser adequadamente analisada foi estratificada por fatores, como mostra o Quadro do Apêndice 8.

A escala, para fins de análise, contempla proposições referentes aos fatores considerados. Fatores com uma ou duas proposições foram agrupados sob o rótulo de ‘Outros Fatores’ e consideram proposições referentes a Autoconfiança, Necessidade de Realização, Auto-eficaz e Conhecimento do Produto.

O questionário construído para essa pesquisa é de acordo com o processo de Likert. A escala tipo Likert é formada por proposições, isto é, afirmações cujo o respondente informa o seu grau de concordância, dependendo do diferencial semântico a ser utilizado (Sanches; Meireles & De Sordi, 2011). Os respondentes devem escolher uma opção dentro de algumas alternativas da escala Likert de opinião, onde o diferencial semântico utilizado será *DT (Discordo Totalmente)*, *D (Discordo em parte)*, *I (Indiferente / Ignoro)*, *C (Concordo em parte)* e *CP (Concordo plenamente)*.

Para evitar qualquer tendência ao estereótipo algumas proposições correspondem ao extremo negativo, ou seja, foram formuladas com redação inversa. Tais proposições no nome foram acrescentadas de ‘n’, como mostra a Var25n: *Tenho dificuldade de identificar o benefício de determinado produto ao consumidor*. Desta forma a resposta Discordo Totalmente (1) equivale à resposta (5) Concordo Totalmente.

Assim será necessário fazer um ajuste dos valores originais coletados referentes a estas proposições: $VC=6-VO$ isto é, o valor corrigido (VC) é igual a 6 menos o valor Original (VO). Desta forma se observará como mostra o Quadro 3.6.

Quadro 3.6: Conversão de VO para proposições negativas

VO	VC=6-VO
1	5
2	4
3	3
4	2
5	1

Fonte: Elaborado pela autora.

3.3 VARIÁVEIS

As variáveis que foram coletadas referem-se a: nome do respondente, gênero, idade, curso que frequenta e se já cursou o módulo de empreendedorismo. Outras variáveis, são:

Ga: Grau de Aderência das respostas à proposição (Gap) ou ao fator (Gaf) determinado pelo método ponderado de Scarpi (2004, p. 695) que é mais sensível à distribuição dos resultados do que o método de Wilder (1981). [Ver item 3.4].

3.4 TRATAMENTO DOS DADOS

Por serem oriundos de Escalas, os dados coletados são classificados como qualitativos ordinais. Desta forma tais dados receberão tratamento quantitativo por meio de técnicas não-paramétricas.

3.4.1 Grau de Aderência

Uma variável importante para a análise dos dados é o grau de aderência dos respondentes a uma proposição ou a um fator. Os dois métodos mais difundidos de avaliar o grau de aderência em relação a escalas tipo Likert são:

3.4.1.1. Oscilador Estocástico de Wilder

O Grau de Aderência das respostas à proposição (Gap) ou ao fator (Gaf) determinado pelo oscilador estocástico de Wilder (1981) é calculado de acordo com a seguinte fórmula:

$$Ga = 100 - \left(\frac{100}{\frac{CT + C + (I/2)}{DT + D + (I/2)} + 1} \right)$$

A ‘concordância’ à proposição é dada pela soma das respostas concordantes (C+CT) mais metade das indiferentes (I); a ‘discordância’ à proposição é dada pela soma das respostas discordantes (D+DT) mais a metade das indiferentes (I). O exemplo mostrado na Tabela 3.1 ilustra o cálculo do grau de aderência para cada proposição do fator Autoconsciência e o grau de aderência ao fator (G_{af}) como um todo. Neste exemplo a Var01 apresentou um $G_{Ap}=94,29$ que, interpretado como mostra o Tabela3.5, expressa uma aderência muito forte. O grau de aderência ao fator (G_{af}) é de 64,86 o que expressa uma aderência moderada.

Tabela 3.1: Exemplo de cálculo do Grau de Aderência (GA) de Wilder

Autoconsciência	DT	D	I	C	CT	Total	Disc	Conc	Ga	Interpretação	
Var01	F2	0	1	6	34	29	70	4	66	94,29	Aderência muito forte
Var02	F2	2	6	4	28	30	70	10	60	85,71	Aderência forte
Var03	F2	31	23	3	12	1	70	55,5	14,5	20,71	Aderência muito fraca
Var05n	F2	8	11	9	21	21	70	23,5	46,5	66,43	Aderência moderada
Var43	F2	16	13	2	30	9	70	30	40	57,14	Aderência moderada
Total		57	54	24	125	90	350	123	227	64,86	Aderência moderada

Fonte: Elaborado pela autora (dados fictícios)

Os valores do grau de aderência (seja à proposição G_{Ap} seja ao fator G_{Af}) ficam no intervalo $[0;100]$ e é conveniente um padrão quanto ao que é um *valor fraco ou forte*. Davis (1976, p.70) propõe uma interpretação que pode ser adaptada para os propósitos de expressar o grau de aderência e que pode ser vista no Quadro 3.7.

Quadro 3.7: Interpretação de valores de GA para método Wilder

Valor observado	Interpretação recomendada
90 ou mais	Aderência muito forte
70 a 89,99	Aderência forte
50 a 69,99	Aderência moderada
30 a 49,99	Aderência fraca
10 a 29,99	Aderência muito fraca
menos de 10	Aderência desprezível

Fonte: Davis (1976, p.70), adaptada.

3.4.1.2. Método Ponderado de Scarpi

O Grau de Aderência das respostas à proposição (Gap) ou ao fator (Gaf) determinado pelo método ponderado de Scarpi (2004) é calculado de acordo com a fórmula:

$$Ga = \frac{x - Min}{Max - Min}$$

Na qual x é a soma dos valores ponderados das respostas (no caso de proposição) ou a soma dos valores ponderados de todas as respostas (no caso de fator), Min o valor obtido caso todos os respondentes tivessem dado a menor nota (peso 1); Max o valor obtido caso todos os respondentes tivessem dado a maior nota (peso 5).

A título de exemplo, a Tabela 3.2 faz a análise das proposições e do fator apresentados na Tabela 3.1, inclusive para efeito de comparação dos dois métodos.

Tabela 3.2: Exemplo de cálculo do Grau de Aderência (GA) de Scarpi

Autoconsciência	DT	D	I	C	CT	Total	Min	Max	x	Ga	Interpretação	
Pesos	1	2	3	4	5				ponderado			
Var01	F2	0	1	6	34	29	70	70	350	301	0.8250	Aderência muito forte
Var02	F2	2	6	4	28	30	70	70	350	288	0.7786	Aderência muito forte
Var03	F2	31	23	3	12	1	70	70	350	139	0.2464	Aderência muito fraca
Var05n	F2	8	11	9	21	21	70	70	350	246	0.6286	Aderência moderada
Var43	F2	16	13	2	30	9	70	70	350	213	0.5107	Aderência moderada
Total		57	54	24	125	90	350	350	1750	1187	0.5979	Aderência moderada

Fonte: Elaborado pela autora (dados fictícios)

Quadro 3.8: Interpretação de valores de GA para método Scarpi

Valor observado	Interpretação recomendada
0,70 ou mais	Aderência muito forte
0,55 a 0,6999	Aderência forte
0,40 a 0,5499	Aderência moderada
0,30 a 0,3999	Aderência fraca
0,15 a 0,2999	Aderência muito fraca
menos de 0,1500	Aderência desprezível

Fonte: Davis (1976, p.70), adaptada.

Estudos mostram que há uma associação significativa entre os graus de aderência das Escalas Likert calculados segundo Wilder (1981) e Scarpi (2004) com um coeficiente de determinação $R^2=98,4\%$. A função dada é: $Scarpi=8,349+0,6737 \text{ Wilder}$.

O método de Scarpi entretanto é mais sensível à avaliação dos respondentes. Admita-se, por exemplo, que nas colunas DT-D-I se tenha tido como respostas 10-20-10. Para o método de Wilder a aderência seria a mesma caso o resultado fosse 20-10-10, porém aplicando-se o método de Scarpi se tem, no primeiro caso, 70 pontos ponderados e, no segundo, 50 pontos.

3.5 HIPÓTESES A TESTAR

Face ao Quadro no Apêndice 8, é possível definir algumas hipóteses que estão testadas adiante:

H_a – O módulo de empreendedorismo influencia significativamente nas características empreendedoras dos estudantes (o grau de aderência às proposições da Escala da amostra II é significativamente maior do que o grau de aderência da amostra I).

H_b – O fator aos quais os elementos da amostra II apresentam maior aderência é o fator Detecta Oportunidades (o grau de aderência da amostra II a este fator é o maior de todos).

H_c – Os elementos da amostra II, considerando o fator Autoconsciência, apresentam maior grau de aderência à proposição Var03: Sou capaz de avaliar o meu potencial como empreendedor.

H_d – Os elementos da amostra II, considerando o fator Capacidade de Aprendizagem, apresentam maior grau de aderência à proposição Var04: Sei reconhecer os atributos de um empreendedor.

H_e – Os elementos da amostra II, considerando o fator Conhecimento do Mercado, apresentam maior grau de aderência à proposição Var36: Sou capaz de propor uma solução viável perante a uma ameaça de um concorrente.

H_f – Os elementos da amostra II, considerando o fator Detecta Oportunidades, apresentam maior grau de aderência à proposição Var27: Sou capaz de analisar a viabilidade de um negócio.

H_g – Os elementos da amostra II, considerando o fator Habilidade para Conduzir Situações, apresentam maior grau de aderência à proposição Var40: Sei trabalhar bem com outros a ponto de modificar o seu comportamento para atingir um objetivo.

H_h – Os elementos da amostra II, considerando outros fatores, apresentam maior grau de aderência à proposição Var44: Sou capaz de persuadir as pessoas, quando é de meu interesse.

A Escala para avaliar a formação empreendedora e as características empreendedoras a aplicar às amostras da pesquisa conterà apenas as proposições sem quaisquer informações adicionais.

A Escala a aplicar, exibida no Quadro do Apêndice 9, conterà caput que buscará obter informações socioeconômicas dos respondentes.

Capítulo 4
RESULTADOS

São apresentados neste capítulo os resultados obtidos pela pesquisa. Cabe lembrar que esta pesquisa utiliza a metodologia quantitativa e a estatística referente à coleta de dados é a estatística descritiva que neste caso será utilizada com o objetivo principal de realizar inferências, isto é, tirar conclusões dos dados (CRESWELL, 2007).

A análise dos resultados iniciou-se com a análise dos dados socioeconômicos dos respondentes e finalizou-se com os testes das hipóteses.

4.1 ESTATÍSTICA DESCRITIVA

A pesquisa utilizou o método experimental “antes e depois”, sendo que o procedimento adotado foi analisar os alunos antes de cursarem o módulo de empreendedorismo (amostra I) e depois de cursarem o módulo de empreendedorismo (amostra II).

Conforme demonstrado na tabela 4.1, esse grupo foi composto por 157 alunos, sendo que 68% desse público é do gênero feminino e 32% alunos do gênero masculino. Na amostra I tivemos 80 alunos respondentes e na amostra II tivemos 77 alunos respondentes. A faixa etária desse público se concentra entre 16 a 23 anos com 60% dos estudantes. Quanto aos cursos pesquisados, 73% dos estudantes são do curso Técnico em Administração, 11% do Técnico em Recursos Humanos, 8% do Técnico em Logística e 7% do curso Técnico em Comércio Exterior.

Tabela 4.1: Estatística descritiva

Gênero	Alunos	%
Feminino	107	68%
Masculino	50	32%
Total	157	100%

Já cursou o módulo de Empreendedorismo?	Alunos	%
Sim	77	49%
Não	80	51%
Total	157	100%

Continua

Continuação

Curso Técnico que frequenta	Alunos	%
Técnico em Administração	115	73%
Técnico em Comércio Exterior	11	7%
Técnico em Logística	13	8%
Técnico em Recursos Humanos	18	11%
Total	157	100%

Faixa etária	Alunos	%
16 a 23 anos	94	60%
24 a 31 anos	43	27%
32 a 39 anos	12	8%
Igual ou > 40 anos	8	5%
Total	157	100%

Fonte: Elaborado pela autora.

4.2 AVALIAÇÃO DO GRAU DE ADERÊNCIA

A avaliação geral consistiu no cálculo do grau de aderência à proposição (GA) e no cálculo do grau de aderência a um conjunto específico de proposições. Valores iguais ou superiores a 0,55 indicam elevado grau de aderência (aderência forte ou muito forte); valores inferiores a 0,40 indicam aderência fraca ou muito fraca.

Na tabela 4.2 onde demonstra os resultados do GA referente aos alunos antes de cursarem o módulo de empreendedorismo a proposição que obteve maior GA foi “Sou capaz de persuadir as pessoas, quando é de meu interesse”; a proposição com menor GA foi a proposição “Sei a diferença existente entre empreendedor e intraempreendedor”. Ao mesmo tempo em que, na tabela 4.3 que demonstra os resultados do GA referente aos alunos depois de cursarem o módulo de empreendedorismo a proposição que obteve maior GA foi “Sou capaz de realizar uma pesquisa de mercado fazendo uso da técnica de análise SWOT”; a proposição com menor GA continuou sendo a proposição “Sei a diferença existente entre empreendedor e intraempreendedor”.

Analisando o GA de forma geral foi possível observar que em todas as proposições ele teve um aumento comparando o antes “Tabela 4.2” com o depois Tabela 4.3”.

Tabela 4.2: alunos antes de cursarem o módulo de empreendedorismo

P	Proposições	Amostra I (Não cursaram)					
		DT	D	I	C	CT	GA
AUTOCONSCIÊNCIA		DT	D	I	C	CT	GA
VAR01	Sou capaz de estabelecer meu perfil como empreendedor.	24	10	11	29	6	0,47
VAR02	Sei identificar as características que já possuo/faltam em relação a um perfil de empreendedor ideal.	19	12	14	30	5	0,46
VAR03	Sou capaz de avaliar o meu potencial como empreendedor.	18	15	13	33	1	0,42
VAR05	Tenho dificuldades para reconhecer meus pontos fracos e fortes como empreendedor.	16	26	7	20	11	0,35
VAR43	Sou capaz de identificar oportunidades potenciais visando o meu autodesenvolvimento.	12	13	10	31	14	0,53
	Fator Autoconsciência	89	76	55	143	37	0,45
CAPACIDADE DE APRENDIZAGEM		DT	D	I	C	CT	GA
VAR04	Sei reconhecer os atributos de um empreendedor.	10	16	18	34	2	0,45
VAR08	Sou capaz de definir com clareza / objetividade uma missão empresarial.	15	23	9	26	7	0,37
VAR09	Não é fácil para mim definir com clareza / objetividade uma visão estratégica.	13	27	7	25	8	0,33
VAR10	Sou capaz de definir / identificar os valores de uma empresa.	8	16	7	39	10	0,51
VAR11	Sou capaz de elaborar um código de ética.	20	16	12	24	8	0,41
VAR13	Não é fácil, para mim, reconhecer os princípios da Responsabilidade Social Empresarial.	16	31	8	15	10	0,27
VAR14	Com base na legislação, sei indicar os procedimentos necessários para a abertura de uma empresa.	25	24	7	16	8	0,30
VAR15	Sei indicar os aspectos técnicos necessários para o funcionamento de uma empresa (órgãos de classe, CETESB, Vigilância Sanitária, Corpo de Bombeiros e outras).	33	22	6	13	6	0,27
VAR16	Sei identificar as diferentes técnicas de análise e coleta de dados.	28	23	9	16	4	0,27
VAR18	Para mim, não é fácil expressar o conceito de empreendedor.	15	28	11	15	11	0,31
VAR19	Sei a diferença existente entre empreendedor e intra-empendedor.	35	20	17	6	2	0,23
VAR38	Já li/pesquisei sobre empreendedores de sucesso.	25	19	9	16	11	0,36
VAR12	Sou capaz de propor uma solução sustentável ao elaborar um código de ética.	17	19	19	19	6	0,37
VAR33	É difícil, para mim, reconhecer claramente a diferença entre um problema de gestão e de oportunidade.	14	31	11	17	7	0,26
	Fator Capacidade de Aprendizagem	274	315	150	281	100	0,34
CONHECIMENTO DO MERCADO		DT	D	I	C	CT	GA
VAR21	Sou capaz de reconhecer a concorrência de um determinado setor.	20	12	8	36	4	0,46
VAR22	Para mim, é difícil analisar a concorrência de um determinado setor.	13	19	12	29	7	0,42
VAR23	Sou capaz de reconhecer através do mapeamento os principais clientes de um determinado setor.	15	14	15	27	9	0,46
VAR36	Sou capaz de propor uma solução viável perante a uma ameaça de um concorrente.	15	21	12	27	5	0,37
	Fator Conhecimento do Mercado	63	66	47	119	25	0,43
DETECTA OPORTUNIDADES		DT	D	I	C	CT	GA
VAR20	Sei mapear as interações de uma empresa com seus clientes ou fornecedores.	31	23	8	17	1	0,25
VAR24	Sou capaz de analisar o mercado consumidor de um determinado setor.	16	16	8	34	6	0,44
VAR26	Não é fácil, para mim, identificar um processo criativo de geração de ideias.	15	26	15	17	7	0,31
VAR27	Sou capaz de analisar a viabilidade de um negócio.	19	24	14	20	3	0,30
VAR28	Sou capaz de identificar tendências de mercado, visualizando oportunidades.	14	15	10	35	6	0,46

Continua

Continuação

VAR31	Sou capaz de reconhecer as perspectivas de negócios e a possibilidade de sucesso no cenário atual.	20	19	14	22	5	0,36
VAR32	Tenho dificuldade em identificar oportunidade de estratégias de negócio.	15	31	8	21	5	0,26
VAR29	Sou capaz de identificar tendências de mercado, visualizando problemas futuros.	17	15	9	32	7	0,45
	Fator Detecta Oportunidades	147	169	86	198	40	0,35
HABILIDADE PARA CONDUZIR SITUAÇÕES		DT	D	I	C	CT	GA
VAR34	Sou capaz de reconhecer a existência de um problema organizacional.	11	18	11	33	7	0,44
VAR35	Para mim não é fácil propor uma solução viável para um problema organizacional.	12	29	10	20	9	0,31
VAR37	Sou capaz de pensar conceitualmente e solucionar problemas complexos.	19	23	14	18	6	0,32
VAR40	Sei trabalhar bem com outros a ponto de modificar o seu comportamento para atingir um objetivo.	6	17	6	33	18	0,54
VAR06	Sou capaz de realizar uma pesquisa de mercado, fazendo uso da técnica de análise SWOT.	38	18	12	9	3	0,27
VAR07	Sou capaz de propor uma solução viável perante o diagnóstico de uma análise SWOT.	37	15	15	10	3	0,30
VAR17	Sou capaz de analisar os ambientes interno e externo da empresa.	14	16	12	29	9	0,45
VAR39	Não é fácil, para mim, identificar um processo inovador de um de geração de ideias.	16	25	15	13	11	0,33
	Fator Habilidade Para Conduzir Situações	153	161	95	165	66	0,37
OUTROS FATORES		DT	D	I	C	CT	GA
VAR44	Sou capaz de persuadir as pessoas, quando é de meu interesse.	11	10	6	36	17	0,59
VAR41	Raramente trabalho de forma intensa, mesmo em projetos de retornos incertos.	7	20	14	22	17	0,47
VAR42	Sempre que possível procuro satisfazer a minha necessidade de criação e inovação.	11	16	15	25	13	0,48
VAR30	Sou capaz de agir com os atributos de um empreendedor ao identificar oportunidade de negócios.	19	21	19	16	5	0,33
VAR25	Tenho dificuldade de identificar o benefício de determinado produto ao consumidor.	12	23	8	28	9	0,39
	Outros Fatores	60	90	62	127	61	0,45

Fonte: Elaborado pela autora.

Tabela 4.3: alunos depois de cursarem o módulo de empreendedorismo

P	Proposições	Amostra II (Cursaram)					
		DT	D	I	C	CT	GA
AUTOCONSCIÊNCIA							
VAR01	Sou capaz de estabelecer meu perfil como empreendedor.	0	9	3	47	18	0,68
VAR02	Sei identificar as características que já possuo/faltam em relação a um perfil de empreendedor ideal.	0	9	6	48	14	0,66
VAR03	Sou capaz de avaliar o meu potencial como empreendedor.	0	8	8	48	13	0,66
VAR05	Tenho dificuldades para reconhecer meus pontos fracos e fortes como empreendedor.	12	18	5	28	14	0,47
VAR43	Sou capaz de identificar oportunidades potenciais visando o meu autodesenvolvimento.	2	9	7	43	16	0,65
	Fator Autoconsciência	14	53	29	214	75	0,62
CAPACIDADE DE APRENDIZAGEM		DT	D	I	C	CT	GA
VAR04	Sei reconhecer os atributos de um empreendedor.	0	4	10	47	16	0,72
VAR08	Sou capaz de definir com clareza / objetividade uma missão empresarial.	1	11	4	43	18	0,65

Continua

Continuação

VAR09	Não é fácil para mim definir com clareza / objetividade uma visão estratégica.	10	17	6	34	10	0,48
VAR10	Sou capaz de definir / identificar os valores de uma empresa.	0	3	4	46	24	0,78
VAR11	Sou capaz de elaborar um código de ética.	1	13	10	32	20	0,59
VAR13	Não é fácil, para mim, reconhecer os princípios da Responsabilidade Social Empresarial.	7	15	9	29	17	0,54
VAR14	Com base na legislação, sei indicar os procedimentos necessários para a abertura de uma empresa.	3	16	9	33	16	0,55
VAR15	Sei indicar os aspectos técnicos necessários para o funcionamento de uma empresa (órgãos de classe, CETESB, Vigilância Sanitária, Corpo de Bombeiros e outras).	11	15	13	27	11	0,48
VAR16	Sei identificar as diferentes técnicas de análise e coleta de dados.	4	17	16	33	7	0,47
VAR18	Para mim, não é fácil expressar o conceito de empreendedor.	6	15	7	33	16	0,55
VAR19	Sei a diferença existente entre empreendedor e intra-empendedor.	14	20	10	28	5	0,38
VAR38	Já li/pesquisei sobre empreendedores de sucesso.	8	6	11	24	28	0,68
VAR12	Sou capaz de propor uma solução sustentável ao elaborar um código de ética.	2	11	8	42	14	0,61
VAR33	É difícil, para mim, reconhecer claramente a diferença entre um problema de gestão e de oportunidade.	9	15	10	32	11	0,50
Fator Capacidade de Aprendizagem		76	178	127	483	213	0,57
CONHECIMENTO DO MERCADO		DT	D	I	C	CT	GA
VAR21	Sou capaz de reconhecer a concorrência de um determinado setor.	4	7	5	41	20	0,68
VAR22	Para mim, é difícil analisar a concorrência de um determinado setor.	5	14	3	38	18	0,60
VAR23	Sou capaz de reconhecer através do mapeamento os principais clientes de um determinado setor.	2	9	8	42	16	0,65
VAR36	Sou capaz de propor uma solução viável perante a uma ameaça de um concorrente.	2	11	12	39	13	0,60
Fator Conhecimento do Mercado		13	41	28	160	67	0,63
DETECTA OPORTUNIDADES		DT	D	I	C	CT	GA
VAR20	Sei mapear as interações de uma empresa com seus clientes ou fornecedores.	4	15	12	37	9	0,52
VAR24	Sou capaz de analisar o mercado consumidor de um determinado setor.	3	9	5	46	14	0,64
VAR26	Não é fácil, para mim, identificar um processo criativo de geração de ideias.	6	15	10	35	11	0,52
VAR27	Sou capaz de analisar a viabilidade de um negócio.	5	14	8	38	13	0,56
VAR28	Sou capaz de identificar tendências de mercado, visualizando oportunidades.	1	9	8	43	16	0,65
VAR31	Sou capaz de reconhecer as perspectivas de negócios e a possibilidade de sucesso no cenário atual.	4	17	9	36	11	0,51
VAR32	Tenho dificuldade em identificar oportunidade de estratégias de negócio.	5	15	7	39	12	0,55
VAR29	Sou capaz de identificar tendências de mercado, visualizando problemas futuros.	3	14	8	37	15	0,57
Fator Detecta Oportunidades		31	108	67	311	101	0,57
HABILIDADE PARA CONDUZIR SITUAÇÕES		DT	D	I	C	CT	GA
VAR34	Sou capaz de reconhecer a existência de um problema organizacional.	2	12	8	39	16	0,61
VAR35	Para mim não é fácil propor uma solução viável para um problema organizacional.	6	14	10	36	11	0,53
VAR37	Sou capaz de pensar conceitualmente e solucionar problemas complexos.	3	19	14	34	7	0,46
VAR40	Sei trabalhar bem com outros a ponto de modificar o seu comportamento para atingir um objetivo.	1	9	11	35	21	0,66
VAR06	Sou capaz de realizar uma pesquisa de mercado, fazendo uso da técnica de análise SWOT.	1	1	4	46	25	0,80
VAR07	Sou capaz de propor uma solução viável perante o diagnóstico de uma análise SWOT.	1	3	9	50	14	0,72

Continua

		Continuação					
VAR17	Sou capaz de analisar os ambientes interno e externo da empresa.	2	9	3	45	18	0,67
VAR39	Não é fácil, para mim, identificar um processo inovador de um de geração de ideias.	6	16	13	32	10	0,49
Fator Habilidade Para Conduzir Situações		22	83	72	317	122	0,62
OUTROS FATORES		DT	D	I	C	CT	GA
VAR44	Sou capaz de persuadir as pessoas, quando é de meu interesse.	5	11	9	32	21	0,63
VAR41	Raramente trabalho de forma intensa, mesmo em projetos de retornos incertos.	2	17	11	27	20	0,55
VAR42	Sempre que possível procuro satisfazer a minha necessidade de criação e inovação.	2	11	4	42	18	0,64
VAR30	Sou capaz de agir com os atributos de um empreendedor ao identificar oportunidade de negócios.	3	12	8	38	16	0,60
VAR25	Tenho dificuldade de identificar o benefício de determinado produto ao consumidor.	3	12	3	43	16	0,62
Outros Fatores		15	63	35	182	91	0,61

Fonte: Elaborado pela autora.

4.3 TESTES DAS HIPÓTESES

O objetivo geral dessa pesquisa foi analisar se há diferença significativa quanto às características empreendedoras entre os alunos que estudaram e os que não estudaram o módulo de empreendedorismo, com o intuito de identificar se os alunos que estudaram a formação empreendedora desenvolveram tais características.

As hipóteses foram testadas da seguinte forma:

Teste da H_a: O módulo de empreendedorismo influencia significativamente nas características empreendedoras dos estudantes (o grau de aderência às proposições da Escala da amostra II é significativamente maior do que o grau de aderência da amostra I).

A análise mostra, como se pode ver pela Tabela 4.4, que se observou um crescimento em todos os fatores. Os fatores Capacidade de aprendizagem, Habilidade para conduzir situações e Detecta oportunidades tiveram um crescimento no grau de aderência superior a 60%.

Tabela 4.4: graus de aderência à Escala, das amostras I e II por fatores

Fatores	GA		Análise	
	Amostra I	Amostra II	Dif. %	Razão
	(Não cursaram)	(Cursaram)		II/I
Capacidade de aprendizagem	0,34	0,57	0,23	1,68
Habilidade para conduzir situações	0,37	0,62	0,25	1,68
Detecta oportunidades	0,35	0,57	0,22	1,63
Conhecimento do mercado	0,43	0,63	0,20	1,47
Autoconsciência	0,45	0,62	0,17	1,38
Outros fatores	0,45	0,61	0,16	1,36

Fonte: Elaborado pela autora.

O teste do χ^2 entre as duas amostras apresentou um valor de 43,06 com um p-value <0,0001. Pode-se afirmar, ao nível de significância de 0,01 que o grau de aderência da amostra II é significativamente maior do que o grau de aderência da amostra I.

Não se rejeita a Hipótese H_a .

Teste da H_b : O fator aos quais os elementos da amostra II apresentam maior aderência é o fator Detecta Oportunidades (o grau de aderência da amostra II a este fator é o maior de todos).

Como se pode verificar pela Tabela 4.5 o fator Detecta oportunidades foi o que menor aderência apresentou ($G_a=0,57$). Mesmo assim a aderência é forte. O fator que mais se destacou foi o Conhecimento do mercado.

Ao formular a hipótese partiu-se do princípio que um curso de empreendedorismo teria como resultado maior capacitar o estudante a detectar oportunidades de negócio.

Tabela 4.5: graus de aderência à Escala, da amostra II por fatores

Fatores	GA		Análise	
	Amostra I	Amostra II	Dif. %	Razão
	(Não cursaram)	(Cursaram)		II/I
Conhecimento do mercado	0,43	0,63	0,20	1,47
Autoconsciência	0,45	0,62	0,17	1,38
Habilidade para conduzir situações	0,37	0,62	0,25	1,68
Outros fatores	0,45	0,61	0,16	1,36
Capacidade de aprendizagem	0,34	0,57	0,23	1,68
Detecta oportunidades	0,35	0,57	0,22	1,63

Fonte: Elaborado pela autora.

Embora se rejeite a hipótese formulada cabe destacar que para detectar oportunidades o empreendedor deve ter um bom Conhecimento do mercado.

Rejeita-se a Hipótese H_b

Testes das Hipóteses H_c a H_h : para cada uma destas hipóteses considerando os elementos da amostra II foram calculados os graus de aderência a cada proposição componente do fator e verificado se a proposição apontada na Hipótese apresenta grau de aderência significativamente maior do que as demais.

Testes da H_c : os elementos da amostra II, considerando o fator Autoconsciência, apresentam maior grau de aderência à proposição Var03: Sou capaz de avaliar o meu potencial como empreendedor.

O fator Autoconsciência mede até que ponto o estudante se reconhece como empreendedor ou potencial empreendedor. Inicialmente cabe destacar o resultado que mostra que os respondentes da amostra II possuem uma aderência forte a este fator. O estudante, após ter cursado o módulo, percebe-se capaz de estabelecer seu perfil como empreendedor, sabe identificar as características que já possui ou faltam em relação a um perfil de empreendedor ideal, é capaz de avaliar o seu

potencial como empreendedor e também se sente capaz de identificar oportunidades potenciais visando ao seu autodesenvolvimento.

Tabela 4.6: Elementos da amostra II, considerando o fator Autoconsciência

P	Proposições	Amostra II (Cursaram)					
		DT	D	I	C	CT	GA
AUTOCONSCIÊNCIA							
VAR01	Sou capaz de estabelecer meu perfil como empreendedor.	0	9	3	47	18	0,68
VAR02	Sei identificar as características que já possuo/faltam em relação a um perfil de empreendedor ideal.	0	9	6	48	14	0,66
VAR03	Sou capaz de avaliar o meu potencial como empreendedor.	0	8	8	48	13	0,66
VAR05	Tenho dificuldades para reconhecer meus pontos fracos e fortes como empreendedor.	12	18	5	28	14	0,47
VAR43	Sou capaz de identificar oportunidades potenciais visando o meu autodesenvolvimento.	2	9	7	43	16	0,65
Fator Autoconsciência		14	53	29	214	75	0,62

Fonte: Elaborado pela autora.

Com uma aderência moderada o estudante percebe que tem dificuldades para reconhecer seus pontos fracos e fortes como empreendedor.

Considerando o fator Autoconsciência, apresentou maior grau de aderência a proposição Var01: Sou capaz de estabelecer meu perfil como empreendedor e não a proposição Var03: Sou capaz de avaliar o meu potencial como empreendedor.

Rejeita-se a Hipótese H_c .

Testes da H_a : os elementos da amostra II, considerando o fator Capacidade de Aprendizagem, apresentam maior grau de aderência à proposição Var04: Sei reconhecer os atributos de um empreendedor.

A Tabela 4.7 apresenta uma análise do Ga de cada fator, pelo método de Clustering K-means. Foram atribuídos cinco clusters como mostra a primeira coluna desta Tabela. Observa-se que as duas primeiras proposições constituem o cluster 1; o cluster 2 é composto por três proposições, os clusters 3 e 4 por quatro proposições e o 5 por uma proposição. Pode-se notar uma estreita associação entre os clusters e o Ga: as duas primeiras proposições com aderência muito forte

constituem o cluster 1; praticamente os cluster 2 e 3 são constituídos por proposições com aderência forte; o cluster 4 é composto por proposições com aderência moderada e o último cluster é constituído por uma proposição com aderência fraca.

Tabela 4.7: Elementos da amostra II, considerando o fator Capacidade de Aprendizagem

Clus-ter	P	Proposições	Amostra II (Cursaram)					
			DT	D	I	C	CT	GA
		CAPACIDADE DE APRENDIZAGEM						
1	VAR10	Sou capaz de definir / identificar os valores de uma empresa.	0	3	4	46	24	0,78
1	VAR04	Sei reconhecer os atributos de um empreendedor.	0	4	10	47	16	0,72
2	VAR38	Já li/pesquisei sobre empreendedores de sucesso.	8	6	11	24	28	0,68
2	VAR08	Sou capaz de definir com clareza / objetividade uma missão empresarial.	1	11	4	43	18	0,65
2	VAR12	Sou capaz de propor uma solução sustentável ao elaborar um código de ética.	2	11	8	42	14	0,61
3	VAR11	Sou capaz de elaborar um código de ética.	1	13	10	32	20	0,59
3	VAR14	Com base na legislação, sei indicar os procedimentos necessários para à abertura de uma empresa.	3	16	9	33	16	0,55
3	VAR18	Para mim, não é fácil expressar o conceito de empreendedor.	6	15	7	33	16	0,55
3	VAR13	Não é fácil, para mim, reconhecer os princípios da Responsabilidade Social Empresarial.	7	15	9	29	17	0,54
4	VAR33	É difícil, para mim, reconhecer claramente a diferença entre um problema de gestão e de oportunidade.	9	15	10	32	11	0,50
4	VAR09	Não é fácil para mim definir com clareza / objetividade uma visão estratégica.	10	17	6	34	10	0,48
4	VAR15	Sei indicar os aspectos técnicos necessários para o funcionamento de uma empresa (órgãos de classe, CETESB, Vigilância Sanitária, Corpo de Bombeiros e outras).	11	15	13	27	11	0,48
4	VAR16	Sei identificar as diferentes técnicas de análise e coleta de dados.	4	17	16	33	7	0,47
5	VAR19	Sei a diferença existente entre empreendedor e intra-empendedor.	14	20	10	28	5	0,38
		Fator Capacidade de Aprendizagem	76	178	127	483	213	0,57

Fonte: Elaborado pela autora.

Observa-se que o estudante que realizou o módulo de empreendedorismo se percebe capaz de definir ou identificar os valores de uma empresa; sabe reconhecer os atributos de um empreendedor e já leu e pesquisou sobre empreendedores de sucesso. Sente-se capaz de definir com clareza e objetividade uma missão empresarial; de propor uma solução sustentável ao elaborar um código de ética que sente ser capaz de elaborar. Com base na legislação, sabe indicar os

procedimentos necessários para a abertura de uma empresa. Declara, entretanto, que não sabe expressar com facilidade o conceito de empreendedor.

Declara que, apesar do curso, não sabe a diferença existente entre empreendedor e intraempreendedor.

A hipótese para o fator Capacidade de Aprendizagem, era de que os respondentes da amostra II apresentassem maior grau de aderência à proposição Var04: Sei reconhecer os atributos de um empreendedor. Embora esta proposição tenha sido a segunda em G_a , pertence ao mesmo cluster que a primeira proposição (Var10: Sou capaz de definir / identificar os valores de uma empresa) pelo que se não rejeita a hipótese.

Hipótese H_d não rejeitada.

Testes da H_e : Os elementos da amostra II, considerando o fator Conhecimento do Mercado, apresentam maior grau de aderência à proposição Var36: Sou capaz de propor uma solução viável perante a uma ameaça de um concorrente.

O fator Conhecimento do mercado, é a habilidade de reconhecer, identificar e explorar informações e oportunidades de negócios. Observa-se que na amostra II os estudantes possuem uma aderência forte a este fator.

No módulo de empreendedorismo, esta habilidade é desenvolvida no estudante para que ele reconheça os principais clientes e concorrentes de um determinado setor e para que saiba propor uma solução viável perante a uma ameaça de um concorrente. Sendo assim, o estudante após cursar o módulo de empreendedorismo percebe-se capaz de reconhecer a concorrência e de mapear os clientes de um determinado setor, e de propor soluções perante uma ameaça de concorrentes.

Tabela 4.8: Elementos da amostra II, considerando o fator Conhecimento do Mercado

P	Proposições	Amostra II (Cursaram)					
		DT	D	I	C	CT	GA
CONHECIMENTO DO MERCADO							
VAR21	Sou capaz de reconhecer a concorrência de um determinado setor.	4	7	5	41	20	0,68
VAR23	Sou capaz de reconhecer através do mapeamento os principais clientes de um determinado setor.	2	9	8	42	16	0,65
VAR22	Para mim, é difícil analisar a concorrência de um determinado setor.	5	14	3	38	18	0,60
VAR36	Sou capaz de propor uma solução viável perante a uma ameaça de um concorrente.	2	11	12	39	13	0,60
Fator Conhecimento do Mercado		13	41	28	160	67	0,63

Fonte: Elaborado pela autora.

Com aderências fortes o estudante afirma que é difícil analisar a concorrência de um determinado setor (var 22) cuja existência é capaz de reconhecer (Var 21). Entretanto a Var36, “Sou capaz de propor uma solução viável perante a uma ameaça de um concorrente” não apresenta maior grau de aderência diferindo significativamente da Var21 que ocupa o primeiro lugar.

Figura 4.1: Teste G

	- 1 - VAR21	- 2 - VAR36		Resultados
DT	4	2	Tabela de contingência =	5 x 2
DT	7	11	Soma das categorias =	154
I	5	12	Graus de liberdade =	4
C	41	39	Teste-G =	6.0920
CT	20	13	(p) =	0.1924
			Teste-G (Williams) =	5.8596
			(p) =	0.2099

Fonte: Elaborado pela autora.

Para o teste da hipótese utilizou-se o teste G para verificar se há diferença significativa entre as respostas dadas às duas variáveis: a Var36 e a Var21. Os resultados mostram, como se pode ver pela Figura 4.1, que não há diferença significativa (p-value=0,2099), pelo que não se rejeita a hipótese.

Hipótese H_0 não rejeitada.

Testes da Hr: os elementos da amostra II, considerando o fator Detecta Oportunidades, apresentam maior grau de aderência à proposição Var 27: Sou capaz de analisar a viabilidade de um negócio.

Tabela 4.9: Elementos da amostra II, considerando o fator Detecta Oportunidades

P	Proposições	Amostra II (Cursaram)					
		DT	D	I	C	CT	GA
DETECTA OPORTUNIDADES							
VAR20	Sei mapear as interações de uma empresa com seus clientes ou fornecedores.	4	15	12	37	9	0,52
VAR24	Sou capaz de analisar o mercado consumidor de um determinado setor.	3	9	5	46	14	0,64
VAR26	Não é fácil, para mim, identificar um processo criativo de geração de ideias.	6	15	10	35	11	0,52
VAR27	Sou capaz de analisar a viabilidade de um negócio.	5	14	8	38	13	0,56
VAR28	Sou capaz de identificar tendências de mercado, visualizando oportunidades.	1	9	8	43	16	0,65
VAR31	Sou capaz de reconhecer as perspectivas de negócios e a possibilidade de sucesso no cenário atual.	4	17	9	36	11	0,51
VAR32	Tenho dificuldade em identificar oportunidade de estratégias de negócio.	5	15	7	39	12	0,55
VAR29	Sou capaz de identificar tendências de mercado, visualizando problemas futuros.	3	14	8	37	15	0,57
Fator Detecta Oportunidades		31	108	67	311	101	0,57

Fonte: Elaborado pela autora.

O fator Detecta Oportunidades mede se o estudante é capaz de identificar tendências de mercado, concorrentes, viabilidade de negócios e de reconhecer problemas afim de criar estratégias inteligentes. Cabe ressaltar que a amostra II, possui uma forte aderência a este fator. Após cursar o módulo de empreendedorismo o estudante deve ser capaz de mapear interações de uma empresa com seus cliente e fornecedores, ser capaz de analisar o mercado consumidor de um determinado setor, ser capaz de identificar tendências de mercado visualizando oportunidades e analisar a viabilidade de um negócio no cenário atual, visualizando problemas futuros.

Com aderência moderada o estudante reconhece que tem dificuldade em identificar oportunidade de estratégias de negócio e que não é fácil, para ele, identificar um processo criativo de geração de ideias.

Observa-se que considerando o fator Detecta Oportunidades, apresentam maior grau de aderência com um GA de 0,65 à proposição Var28: Sou capaz de identificar tendências de mercado, visualizando oportunidades, e não a Var27: Sou capaz de analisar a viabilidade de um negócio, com um GA de 0,56.

Rejeita-se a Hipótese H_f.

Testes da H_g: os elementos da amostra II, considerando o fator Habilidade para Conduzir Situações, apresentam maior grau de aderência à proposição Var40: Sei trabalhar bem com outros a ponto de modificar o seu comportamento para atingir um objetivo.

Tabela 4.10: Elementos da amostra II, considerando o fator Habilidade para Conduzir Situações

P	Proposições	Amostra II (Cursaram)					
		DT	D	I	C	CT	GA
HABILIDADE PARA CONDUZIR SITUAÇÕES							
VAR34	Sou capaz de reconhecer a existência de um problema organizacional.	2	12	8	39	16	0,61
VAR35	Para mim não é fácil propor uma solução viável para um problema organizacional.	6	14	10	36	11	0,53
VAR37	Sou capaz de pensar conceitualmente e solucionar problemas complexos.	3	19	14	34	7	0,46
VAR40	Sei trabalhar bem com outros a ponto de modificar o seu comportamento para atingir um objetivo.	1	9	11	35	21	0,66
VAR06	Sou capaz de realizar uma pesquisa de mercado, fazendo uso da técnica de análise SWOT.	1	1	4	46	25	0,80
VAR07	Sou capaz de propor uma solução viável perante o diagnóstico de uma análise SWOT.	1	3	9	50	14	0,72
VAR17	Sou capaz de analisar os ambientes interno e externo da empresa.	2	9	3	45	18	0,67
VAR39	Não é fácil, para mim, identificar um processo inovador de um de geração de ideias.	6	16	13	32	10	0,49
Fator Habilidade Para Conduzir Situações		22	83	72	317	122	0,62

Fonte: Elaborado pela autora.

O fator Habilidade para Conduzir Situações, mede se o aluno é capaz de analisar, reconhecer e identificar situações afim de conduzi-las de maneira assertiva. Nota-se que a análise do resultado dos respondentes da amostra II possui uma aderência forte a este fator, com destaque significativo para a Var06. O estudante, após cursar o módulo de empreendedorismo, se sente capaz de realizar uma pesquisa de mercado, fazendo uso da técnica de análise SWOT e de

propor uma solução viável perante o diagnóstico dessa técnica, o que demonstra que está técnica foi muito bem desenvolvida em sala de aula, o estudante se sente bem em trabalhar com outros a ponto de modificar o seu comportamento para atingir um objetivo, além de saber reconhecer a existência de um problema organizacional.

Com uma aderência moderada o estudante percebe que tem dificuldade de pensar conceitualmente para solucionar problemas complexos e de que não é fácil para ele identificar um processo inovador de um de geração de ideias.

Observa-se que considerando o fator Habilidade para Conduzir Situações, apresentam maior grau de aderência com um GA de 0,80 à proposição Var06 Sou capaz de realizar uma pesquisa de mercado, fazendo uso da técnica de análise SWOT, e não a Var27: Sei trabalhar bem com outros a ponto de modificar o seu comportamento para atingir um objetivo, com um GA de 0,66.

Rejeita-se a Hipótese H_g .

Testes da H_h : os elementos da amostra II, considerando outros fatores, apresentam maior grau de aderência à proposição Var44: Sou capaz de persuadir as pessoas, quando é de meu interesse.

O fator Outros Fatores é o agrupamento de fatores com uma ou duas proposições que consideram proposições referentes a *Autoconfiança* (VAR44: sou capaz de persuadir as pessoas, quando é de meu interesse), *Necessidade de Realização* (VAR41: raramente trabalho de forma intensa, mesmo em projetos de retornos incertos e VAR42: sempre que possível procuro satisfazer a minha necessidade de criação e inovação), *Auto-eficaz* (VAR30: sou capaz de agir com os atributos de um empreendedor ao identificar oportunidade de negócios) e *Conhecimento do Produto* (VAR25: tenho dificuldade de identificar o benefício de determinado produto ao consumidor).

Tabela 4.11: Elementos da amostra II, considerando Outros Fatores

P	Proposições	Amostra II (Cursaram)					
		DT	D	I	C	CT	GA
OUTROS FATORES							
VAR44	Sou capaz de persuadir as pessoas, quando é de meu interesse.	5	11	9	32	21	0,63
VAR41	Raramente trabalho de forma intensa, mesmo em projetos de retornos incertos.	2	17	11	27	20	0,55
VAR42	Sempre que possível procuro satisfazer a minha necessidade de criação e inovação.	2	11	4	42	18	0,64
VAR30	Sou capaz de agir com os atributos de um empreendedor ao identificar oportunidade de negócios.	3	12	8	38	16	0,60
VAR25	Tenho dificuldade de identificar o benefício de determinado produto ao consumidor.	3	12	3	43	16	0,62
Outros Fatores		15	63	35	182	91	0,61

Fonte: Elaborado pela autora.

Observa-se que a análise do resultado dos respondentes da amostra II possui uma aderência forte em todos os fatores. A proposição Var42: Sempre que possível procuro satisfazer a minha necessidade de criação e inovação, apresenta maior grau de aderência do que a proposição Var44: Sou capaz de persuadir as pessoas, quando é de meu interesse.

Rejeita-se a Hipótese H_h .

Comentários sobre o questionário

Os alunos manifestaram algumas observações ao responderem o questionário, nota-se que todas as observações foram encontradas nos questionários aplicados antes do início do módulo de empreendedorismo:

- Estou aprendendo muito ainda e irei melhorar;
- Considerei a maioria das questões como DT devido não ter iniciado o módulo que corresponde a empreendedorismo;
- Ainda não desenvolvi o perfil, pois estamos no começo do curso técnico.

4.4 LIMITAÇÃO DA PESQUISA

A presente pesquisa considera algumas limitações, tais como:

i) a pesquisa foi baseada na instituição de ensino Senac Jundiaí, dessa forma, não se pode generalizar o seu resultado para outras instituições;

ii) os sujeitos pesquisados são alunos que iniciaram o curso Técnico recentemente;

iii) considera como sendo verdadeiras as respostas dadas pelos respondentes;

iv) o questionário criado precisa ser validado em outras populações;

v) viés do próprio respondente.

Capítulo 5

CONCLUSÕES

Com a presente pesquisa esperava-se alcançar respostas para a questão norteadora desse estudo, bem como para as hipóteses colocadas.

Esperava-se primeiramente analisar se o módulo de empreendedorismo influencia significativamente nas características empreendedoras dos estudantes, para isso os alunos foram analisados Antes e Depois de cursarem o módulo de empreendedorismo (hipótese a). O resultado não rejeitou a hipótese, isso quer dizer que o módulo de empreendedorismo influencia as características empreendedoras tais como: autoconfiança; autoconsciência; auto-eficaz; capacidade de aprendizagem; conhecimento do mercado; conhecimento do produto; detecta oportunidades; habilidade para conduzir situações; habilidade na utilização de recursos; necessidade de realização.

Com essa primeira análise foi possível constatar que o objetivo geral dessa pesquisa foi alcançado pois, ao analisar se há diferença significativa quanto às características empreendedoras entre os alunos que estudaram e os que não estudaram o módulo de empreendedorismo, foi claramente observado que a formação empreendedora influencia o indivíduo no desenvolvimento das características mencionadas nesse estudo. Neste contexto, as instituições de ensino profissionalizante possuem fundamental importância na formação empreendedora de seus alunos.

Esperava-se que a característica mais sobressalente fosse a de Detectar Oportunidades (hipótese b), porém a pesquisa demonstrou que entre os estudantes a característica empreendedora mais desenvolvida é Conhecimento de Mercado, para esses indivíduos é importante reconhecer clientes através de mapeamentos, reconhecer a concorrência de um determinado setor e ser capaz de propor uma solução viável perante a uma ameaça de um concorrente. Sendo assim segunda hipótese desse estudo foi rejeitada.

Esperava-se analisando os elementos da amostra II que algumas proposições apresentassem um grau de aderência significativamente maior do que as demais. Na hipótese C, cujo fator analisado foi o de Autoconsciência, esperava-se que seria a Var03: Sou capaz de avaliar o meu potencial como empreendedor. Porém essa hipótese foi rejeitada, pois a proposição que apresentou um maior grau

de aderência foi a Var01: Sou capaz de estabelecer meu perfil como empreendedor.

Esperava-se que no fator Capacidade de Aprendizagem (hipótese d), que os respondentes da amostra II, apresentassem um maior grau de aderência à proposição Var04: Sei reconhecer os atributos de um empreendedor. Embora esta proposição tenha sido a segunda em G_a , ela pertence ao mesmo cluster que a primeira proposição Var10: Sou capaz de definir / identificar os valores de uma empresa, por este motivo essa hipótese não foi rejeitada.

Esperava-se que na (hipótese e) a Var36: Sou capaz de propor uma solução viável perante a uma ameaça de um concorrente, apresentasse um maior grau de aderência, porém foi a Var21: Sou capaz de reconhecer a concorrência de um determinado setor, que o apresentou. O fator Conhecimento do mercado, é a habilidade de reconhecer, identificar e explorar informações e oportunidades de negócios. Observou-se que na amostra II os estudantes possuem uma aderência forte a este fator.

Analisando os elementos da amostra II esperava-se que algumas proposições apresentassem um grau de aderência significativamente maior do que as demais, tais como a Var27: Sou capaz de analisar a viabilidade de um negócio (hipótese f); Var40: Sei trabalhar bem com outros a ponto de modificar o seu comportamento para atingir um objetivo (hipótese g); Var44: Sou capaz de persuadir as pessoas, quando é de meu interesse (hipótese h); porém as proposições levantadas nas hipóteses H_f , H_g e H_h , foram rejeitadas, sendo que as proposições que apresentaram o maior grau de aderência foram:

H_f – fator Detecta Oportunidades, proposição Var28: Sou capaz de identificar tendências de mercado, visualizando oportunidades.

H_g – fator Habilidade para Conduzir Situações, proposição Var06: Sou capaz de realizar uma pesquisa de mercado, fazendo uso da técnica de análise SWOT.

H_h –considerando outros fatores, proposição Var42: Sempre que possível procuro satisfazer a minha necessidade de criação e inovação.

De forma geral pode-se considerar que o objetivo dessa pesquisa foi alcançado com o resultado da hipótese “a”. Algumas hipóteses não se comportaram da forma pretendida, porém esses resultados não interferiram no objetivo principal desse estudo.

No entanto, espera-se que esses resultados sejam de grande valia para auxiliar as instituições de ensino profissionalizante na análise do conteúdo programático da competência, módulo ou disciplina de empreendedorismo. Bem como, que essas instituições também comecem a notar que a mola propulsora de todo esse processo é o professor e que ele deverá ser capacitado para conduzi-lo com clareza e tranquilidade. Sendo assim, o professor se tornará um mediador na construção dos saberes dos alunos e não mais um tomador do conhecimento.

A presente pesquisa permite que sejam sugeridos alguns temas de estudo para pesquisas futuras:

- i) ampliar o número de instituições de ensino a serem pesquisadas, focando e comparando o mesmo nível de formação (técnico, graduação, pós graduação, etc);
- ii) avaliar outras características de empreendedores, que não foram abordadas nessa pesquisa;
- iii) considerar diferentes metodologias de ensino na Formação Empreendedora;
- iv) analisar o papel do professor na formação do aluno ao que se diz respeito a Formação Empreendedora;
- v) explorar o perfil de professores que hoje lecionam o conteúdo de Empreendedorismo.

Capítulo 6

REFERÊNCIAS

AGUSTIN-LACRUZ, M. D. C., GOMEZ-DIAZ, R.,FUJITA, M. S. L. **Projeto colaborativo em ambientes digitais de atividades de aprendizagem e avaliação para aquisição de competências em informação e documentação**. 2011, vol.23, n.2, pp. 89-94. ISSN 0103-3786.

BAQUERO, G. (1974) **Testes psicométricos e projetivos**. São Paulo: Loyola.

BRASIL. Lei nº 9.394, de 20 de dezembro de 1996. **Diretrizes e Bases da Educação Nacional**. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9394.htm>. Acesso em: 06 abr. 2015.

BROWN, J. D. **The Cronbach Alpha Reliability Estimate**. *Shiken: JALT Testing & Evaluation Sig Newsletter*. 2002, v. 6, n. 1, p. 16-18, Feb. ISSN 1881-5537.

CAMPOS S. **Planilha para cálculo do tamanho mínimo de amostra**. 2015. Disponível em:<www.siqueiracampos.com/_downloads/calculo-tamanho-amostral.xls>. Acesso em 17 outubro 2015.

CEM Anos de Gestão. **ExecutiveDigest**, ed. 48. 2010. Disponível em: <http://www.centroatl.pt/edigest/edicoes/ed48cap1.html>>. Acesso em: 09 abr. 2015.

CRESWELL, J. **Projeto de pesquisa: métodos qualitativo, quantitativo e misto**.2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2007.

CRONBACH, L.J. E MEEHL, P.E. **Construct validity in psychological test**. *Psychological Bulletin*, n52, p. 281-302, 1955.

DAVIS, J. **Levantamento de dados em sociologia**. Rio de Janeiro: Zhar, 1976.

DELORS, J. et al. **Educação: um tesouro a descobrir**. Brasília, DF: MEC/UNESCO, 2010.

DIAS, Isabel Simões. **Competências em educação: conceito e significado pedagógico**. *Psicol. Esc. Educ.* (Impr.) [online]. 2010, vol.14, n.1, pp. 73-78. ISSN 1413-8557.

DRUCKER, P. F. **Inovação e Espírito Empreendedor – Entrepreneurship**. 6ª ed. São Paulo: Pioneira, 1985.

DUTRA, I. S., PREVIDELLI, J. J. **O perfil empreendedor e a mortalidade de micro e pequenas empresas londrinenses**. Dissertação de Mestrado. Universidade Estadual de Maringá e Universidade Estadual de Londrina consorciada. Maringá/Londrina, 2002.

FILION, L. J. Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. **Revista de Administração da Universidade de São Paulo**, v. 34, n. 2, 1999.

GARTNER, W. B. “Who is an entrepreneur?” Is the wrong Question. **American Journal of Small Business**, 12(4), 11-32, 1989.

GIL, A. C. **Como elaborar projeto de pesquisa**. 4ª ed. - São Paulo: Atlas, 2002.

GIL, A. C. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**. 6ª ed. - São Paulo: Atlas, 2012.

GODOY, A. S. **Refletindo sobre critérios de qualidade da pesquisa qualitativa**. Revista Eletrônica de Gestão Organizacional, v. 3, n. 2, p. 81-89, mai./ago. 2005.

HAIR, Jr; BLACK, W. C; BABIN, B. J.; ANDERSON, R. E.; TATHAM, R. L. **Análise Multivariada de Dados**. 6ª ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.

HASHIMOTO, M. **Espírito Empreendedor nas Organizações**. 3ª ed. - São Paulo: Saraiva, 2013.

HENRIQUE, D. C.; CUNHA S. K. Práticas didático-pedagógicas no ensino de empreendedorismo em cursos de graduação e pós-graduação nacionais e internacionais. **RAM – Revista de Administração Mackenzie**, v 9, n, 5, p. 112-136, 2008.

IBGE. **Brasil em síntese**. 2015. Disponível em: <<http://brasilemsintese.ibge.gov.br/educacao>>. Acesso 26 maio 2015

JUNDIAIENSES investem em cursos técnicos para driblar o desemprego. **Jornal de Jundiaí**, Jundiaí, 25 abr. 2015. Disponível em: < <http://www.jj.com.br/noticias-14448-jundiaienses-investem-em-cursos-tecnicos-para-driblar-desemprego>>. Acesso em 26 abr. 2015.

KATZ, J. A. The chronology and intellectual trajectory of American entrepreneurship education 1876-1999. **Journal of Business Venturing**. New York, v. 18, n. 2, p. 283, 2003

Krech, D., Crutchfield, R.S., e Ballachey, E.L. (1975). O Indivíduo na Sociedade: Um Manual de Psicologia Social. 3ª ed. São Paulo: Pioneira Editora.

LAVIERI C. Educação... empreendedora? In: LOPES R. M. A. (org.). **Educação empreendedora: conceitos, modelos e prática**. Rio de Janeiro: Elsevier; São Paulo: Sebrae, 2010.

LOPES, C. L. J. Educação empreendedora: um estudo do projeto empreendedorismo 10.0 aplicado aos alunos do Técnico em Informática. **Rev. de Empreendedorismo, Inovação e Tecnologia**. 1 (1): 39-40, 2014.

MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. **Fundamentos de metodologia científica**. 5.ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO. **Catálogo Nacional de Cursos Técnicos**. 2015. Disponível em: <<http://pronatec.mec.gov.br/cnct/introducao.php>>. Acesso 25 novembro 2015.

MOURA, Dante Henrique. **Ensino médio integrado: subsunção aos interesses do capital ou travessia para a formação humana integral?**. *Educ. Pesqui.* [online]. 2013, vol.39, n.3, pp. 705-720. ISSN 1517-9702.

NASCIMENTO, M. N. M. História, trabalho e educação no Brasil: os primórdios da educação profissional. **Germinal: Marxismo e Educação em debate**. Londrina, v. 3, n. 2, p. 15-25, dez. 2011.

NASSIF, V. M. J. **Aspectos Afetivos e Cognitivos: Uma Relação Indissociável para Compreender o Comportamento do Empreendedor**. Goiânia: VIII EGEPE (2014).

NECK, H. M., GREENE, P. G. **Entrepreneurship education: Known worlds and new frontiers**. *Journal of Small Business Management*, 49(1), 55-70, 2011.

NUNNALLY, J. C. **Psychometric theory** (2.ed). New York, NY: McGraw-Hill (1978).

PEREIRA, J.C.R. **Análise de dados qualitativos. Estratégias metodológicas para as ciências da saúde, humanas e sociais**. São Paulo: EDUSP (1999).

PASQUALI, L. **Psicometria: teoria dos testes na psicologia e na educação**. Petrópolis: Vozes, 2003.

PERRENOUD, P. **Construir as competências desde a escola**. Porto Alegre: Artmed Editora, 1999.

PERRENOUD, P. **Dez Novas Competências para Ensinar**. Porto Alegre: Artmed Editora, 2000.

RICHARDSON, R. J. **Pesquisa social: métodos e técnicas**. São Paulo: Atlas, 1999.

ROCHA, E. L. C; FREITAS, A. A. F. Avaliação do Ensino de Empreendedorismo entre Estudantes Universitários por meio do Perfil Empreendedor. **Rev. adm. contemp.** 2014, vol.18, n.4, pp. 469-470.

SANCHES, C., MEIRELES, M., & DE SORDI, J. Análise Qualitativa Por Meio da Lógica Paraconsistente: Método de Interpretação e Síntese de Informação obtida Por Escalas Likert. **III encontro de Ensino e Pesquisa em Administração e Contabilidade**. João Pessoa/PB. 2011.

SANTOS, J. R. A. **Cronbach's Alpha: A Tool for Assessing the Reliability of Scales**. *Journal of Extension*. ISSN 1077-5315, EUA, v.37, n.2, 1999. Disponível em: <<http://www.joe.org/joe/1999april/tt3.php/>> Acesso 27 maio 2015.

SCARPI, M.J. **Gestão de Clínicas médicas**. São Paulo, Futura, 2009.

SCHMIDT, S., & BOHNENBERGER, M. C. Perfil empreendedor e desempenho organizacional. **Revista de Administração Contemporânea**, 13(3), 450-467. 2009.

SCHUMPETER, J. A. Der unternehmer (1928) In. ELSTER, LUDWIG et al. (eds.) *Handwörterbuch der staatswissenschaften*, 4 ed. Jena 1928:483 [reference in HARTMANN, H. Managers and entrepreneurs: a usefull distinction. **Administrative Science Quartely**, v.3, n.3, p. 429-451, 1959].

SCHUMPETER, J. A. Teoria do Desenvolvimento Econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e ciclo econômico. 2ª ed. São Paulo: Nova Cultural, 1985.

SEBRAE. **Educação Empreendedora no Ensino Técnico.** Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/Sou-professor:-Educação-Empreendedora-no-Ensino-Técnico#0>>. Acesso 25 agosto 2015b.

SEBRAE. **Educação Empreendedora para todos os níveis de ensino.** Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/Programas/Programa-dissemina-a-educacao-empresarial>>. Acesso 25 agosto 2015.

SENAC. **Conhecimento, experiência e tecnologia educacional.** 2015. Disponível em: <<http://www.sp.senac.br/jsp/default.jsp?newsID=a724.htm&testeira=457>>. Acesso 27 maio 2015c.

SENAC. **História.** 2015. Disponível em: <<http://www.senac.br/institucional/senac.aspx>>. Acesso 27 maio 2015b.

SENAC. **Histórico das Décadas.** 2015. Disponível em: <<http://www.sp.senac.br/jsp/default.jsp?newsID=a718.htm&testeira=457>>. Acesso 27 maio 2015.

SENAC. **Plano de curso.** 2015. Disponível em: <https://www.sp.senac.br/downloads/PC_Tecnico_Administracao.pdf>. Acesso 25 setembro 2015d.

SOUZA, E.C.L.de. Empreendedorismo: da gênese à contemporaneidade. In: SOUZA, E. C. L. de; GUIMARÃES, T. de A. **Empreendedorismo além do plano de negócios.** São Paulo: Atlas 2005.

TEIXEIRA A. **Educação Profissional** 2009. Disponível em: <<https://sites.google.com/site/byalessandrateixeira/Home/artigos-sobre-educacao-profissional>>. Acesso 29 abril 2015.

WILDER Jr. J. W. **New concepts in technical trading systems.** NY: Trends Research; 1981

Apêndice 1

Quadro: Proposições, características dos empreendedores e fontes

Proposições	Características	Fonte
Sou capaz de estabelecer meu perfil como empreendedor	Autoconsciência	Timmons (1978 apud Fillion, 1999)
Sei identificar as características que já possuo/faltam em relação a um perfil de empreendedor ideal	Autoconsciência	Timmons (1978 apud Fillion, 1999)
Sou capaz de avaliar o meu potencial como empreendedor	Autoconsciência	Timmons (1978 apud Fillion, 1999)
Sei reconhecer os atributos de um empreendedor	Autoconsciência	Timmons (1978 apud Fillion, 1999)
Sou capaz de reconhecer meus pontos fracos e fortes como empreendedor	Autoconsciência	Timmons (1978 apud Fillion, 1999)
Sou capaz de realizar uma pesquisa de mercado, fazendo uso da técnica de análise SWOT	Habilidade na utilização de recursos	Casson (1982 apud Fillion, 1999) Leibenstein (1979 apud Fillion, 1999) McClelland (1961 apud Fillion, 1999) Sarasvathy (2008 apud Nassif, 2014) Baron 2008 apud Nassif, 2014)
Sou capaz de propor uma solução viável perante o diagnóstico de uma análise SWOT	Habilidade na utilização de recursos	Casson (1982 apud Fillion, 1999) Leibenstein (1979 apud Fillion, 1999) McClelland (1961 apud Fillion, 1999) Sarasvathy (2008 apud Nassif, 2014) Baron 2008 apud Nassif, 2014)
Sou capaz de definir com clareza / objetividade uma missão empresarial	Capacidade de aprendizagem	Van den Broeck, Vanderheyden, & Colls (2003 apud Nassif, 2014)
Sou capaz de definir com clareza / objetividade uma visão estratégica	Capacidade de aprendizagem	Van den Broeck, Vanderheyden, & Colls (2003 apud Nassif, 2014)
Sou capaz de definir / identificar os valores de uma empresa	Capacidade de aprendizagem	Van den Broeck, Vanderheyden, & Colls (2003 apud Nassif, 2014)
Sou capaz de elaborar um código de ética	Capacidade de aprendizagem	Van den Broeck, Vanderheyden, & Colls (2003 apud Nassif, 2014)
Sou capaz de propor uma solução sustentável ao elaborar um código de ética	Auto-eficaz	Chen, Greene, & Crick (1998 apud Schmidt e Bohnenberger, 2009) Hisrich & Peters, 2004 apud Schmidt e Bohnenberger, 2009)
Sou capaz de reconhecer os princípios da Responsabilidade Social Empresarial	Capacidade de aprendizagem	Van den Broeck, Vanderheyden, & Colls (2003 apud Nassif, 2014)
Com base na legislação, sei indicar os procedimentos necessários para à abertura de uma empresa.	Auto-eficaz	Chen, Greene, & Crick (1998 apud Schmidt e Bohnenberger, 2009) Hisrich & Peters, 2004 apud Schmidt e Bohnenberger, 2009)
Sei indicar os aspectos técnicos necessários para o funcionamento de uma empresa (órgãos de classe, CETESB, Vigilância Sanitária, Corpo de Bombeiros e outras)	Auto-eficaz	Chen, Greene, & Crick (1998 apud Schmidt e Bohnenberger, 2009) Hisrich & Peters, 2004 apud Schmidt e Bohnenberger, 2009)
Sei identificar as diferentes técnicas de análise e coleta de dados	Auto-eficaz	Chen, Greene, & Crick (1998 apud Schmidt e Bohnenberger, 2009) Hisrich & Peters, 2004 apud Schmidt e Bohnenberger, 2009)
Sou capaz de analisar os ambientes interno e externo da empresa.	Habilidade na utilização de recursos	Casson (1982 apud Fillion, 1999) Leibenstein (1979 apud Fillion, 1999) McClelland (1961 apud Fillion, 1999) Sarasvathy (2008 apud Nassif, 2014) Baron 2008 apud Nassif, 2014)
Sei o que é o conceito de empreendedor	Capacidade de aprendizagem	Van den Broeck, Vanderheyden, & Colls (2003 apud Nassif, 2014)
Sei a diferença existente entre empreendedor e intraempreendedor	Capacidade de aprendizagem	Van den Broeck, Vanderheyden, & Colls (2003 apud Nassif, 2014)
Sei mapear as interações de uma empresa com seus clientes ou fornecedores	Conhecimento do mercado	Kirzner (1973 apud Nassif, 2014) Degen R.; Drucker P. F.; Lalkala R.; Angelo E.; Leite E. (apud Souza, 2005)
Sou capaz de reconhecer a concorrência de um determinado setor	Conhecimento do mercado	Kirzner (1973 apud Nassif, 2014) Degen R.; Drucker P. F.; Lalkala R.; Angelo E.; Leite E. (apud Souza, 2005)

Continua

Continuação

Sei analisar a concorrência de um determinado setor	Conhecimento do mercado	Kirzner (1973 apud Nassif, 2014) Degen R.; Drucker P. F.; Lalkala R.; Angelo E.; Leite E. (apud Souza, 2005)
Sou capaz de reconhecer através do mapeamento os principais clientes de um determinado setor.	Conhecimento do mercado	Kirzner (1973 apud Nassif, 2014) Degen R.; Drucker P. F.; Lalkala R.; Angelo E.; Leite E. (apud Souza, 2005)
Sou capaz de analisar o mercado consumidor de um determinado setor.	Conhecimento do mercado	Kirzner (1973 apud Nassif, 2014) Degen R.; Drucker P. F.; Lalkala R.; Angelo E.; Leite E. (apud Souza, 2005)
Sou capaz de identificar o benefício de determinado produto ao consumidor.	Conhecimento do produto	Degen R.; Drucker P. F.; Lalkala R.; Angelo E.; Leite E. (apud Souza, 2005)
Sei identificar um processo criativo de geração de ideias	Conhecimento do produto	Degen R.; Drucker P. F.; Lalkala R.; Angelo E.; Leite E. (apud Souza, 2005)
Sou capaz de analisar a viabilidade de um negócio.	Detecta oportunidades	Cantillon e Say (apud Fillion, 1999) Higgins (1959 apud Fillion, 1999) Penrose (1959 apud Fillion, 1999) Kirzner (1976 apud Fillion, 1999) Shane&Vankataraman (2000 apud Nassif, 2014) Baron (2008 apud Nassif, 2014) Markman& Baron (2003 apud Schmidt e Bohnenberger, 2009) Birley&Muzyka (2001 apud Schmidt e Bohnenberger, 2009) Degen 1989 apud Schmidt e Bohnenberger, 2009)
Sou capaz de identificar tendências de mercado, visualizando oportunidades	Detecta oportunidades	Cantillon e Say (apud Fillion, 1999) Higgins (1959 apud Fillion, 1999) Penrose (1959 apud Fillion, 1999) Kirzner (1976 apud Fillion, 1999) Shane&Vankataraman (2000 apud Nassif, 2014) Baron (2008 apud Nassif, 2014) Markman& Baron (2003 apud Schmidt e Bohnenberger, 2009) Birley&Muzyka (2001 apud Schmidt e Bohnenberger, 2009) Degen 1989 apud Schmidt e Bohnenberger, 2009)
Sou capaz de identificar tendências de mercado, visualizando problemas futuros	Detecta oportunidades	Cantillon e Say (apud Fillion, 1999) Higgins (1959 apud Fillion, 1999) Penrose (1959 apud Fillion, 1999) Kirzner (1976 apud Fillion, 1999) Shane&Vankataraman (2000 apud Nassif, 2014) Baron (2008 apud Nassif, 2014) Markman& Baron (2003 apud Schmidt e Bohnenberger, 2009) Birley&Muzyka (2001 apud Schmidt e Bohnenberger, 2009) Degen 1989 apud Schmidt e Bohnenberger, 2009)
Sou capaz de agir com os atributos de um empreendedor ao identificar oportunidade de negócios	Detecta oportunidades	Cantillon e Say (apud Fillion, 1999) Higgins (1959 apud Fillion, 1999) Penrose (1959 apud Fillion, 1999) Kirzner (1976 apud Fillion, 1999) Shane&Vankataraman (2000 apud Nassif, 2014) Baron (2008 apud Nassif, 2014) Markman& Baron (2003 apud Schmidt e Bohnenberger, 2009) Birley&Muzyka (2001 apud Schmidt e Bohnenberger, 2009) Degen 1989 apud Schmidt e Bohnenberger, 2009)
Sou capaz de reconhecer as perspectivas de negócios e a possibilidade de sucesso no cenário atual	Habilidade na utilização de recursos	Casson (1982 apud Fillion, 1999) Leibenstein (1979 apud Fillion, 1999) McClelland (1961 apud Fillion, 1999) Sarasvathy (2008 apud Nassif, 2014) Baron 2008 apud Nassif, 2014)
Sou capaz de identificar oportunidades e estratégias de negócio	Habilidade na utilização de recursos	Casson (1982 apud Fillion, 1999) Leibenstein (1979 apud Fillion, 1999) McClelland (1961 apud Fillion, 1999) Sarasvathy (2008 apud Nassif, 2014) Baron 2008 apud Nassif, 2014)
Sei claramente a diferença entre um problema de gestão e uma oportunidade	Habilidade para conduzir situações	Clercq e Arenius (2003 apud Nassif, 2014)
Sou capaz de reconhecer a existência de um problema organizacional	Habilidade para conduzir situações	Clercq e Arenius (2003 apud Nassif, 2014)

Continua

Continuação

Sou capaz de propor uma solução viável para um problema organizacional	Habilidade para conduzir situações	Clercq e Arenius (2003 apud Nassif, 2014)
Sou capaz de propor uma solução viável perante a uma ameaça de um concorrente.	Habilidade para conduzir situações	Clercq e Arenius (2003 apud Nassif, 2014)
Sou capaz de pensar conceitualmente e solucionar problemas complexos	Habilidade para conduzir situações	Clercq e Arenius (2003 apud Nassif, 2014)
Já li/pesquisei sobre empreendedores de sucesso	Capacidade de aprendizagem	Van den Broeck, Vanderheyden, & Colls (2003 apud Nassif, 2014)
Sei identificar um processo inovador de geração de ideias	Conhecimento do produto	Degen R.; Drucker P. F.; Lalkala R.; Angelo E.; Leite E. (apud Souza, 2005)
Sei trabalhar bem com outros a ponto de modificar o seu comportamento para atingir um objetivo.	Necessidade de realização	McClelland (1961, 1971 apud Fillion, 1999) Durand & Shea (1974 apud Fillion, 1999) Hundall (1971 apud Fillion, 1999) Schrage (1965 apud Fillion, 1999) Singh (1970 apud Fillion, 1999) Singh, N e Singh K. (1972 apud Fillion, 1999) Timmons (1973 apud Fillion, 1999) Brockhaus (1982 apud Fillion, 1999)
Frequentemente trabalho de forma intensa, mesmo em projetos de retornos incertos.	Necessidade de realização	McClelland (1961, 1971 apud Fillion, 1999) Durand & Shea (1974 apud Fillion, 1999) Hundall (1971 apud Fillion, 1999) Schrage (1965 apud Fillion, 1999) Singh (1970 apud Fillion, 1999) Singh, N e Singh K. (1972 apud Fillion, 1999) Timmons (1973 apud Fillion, 1999) Brockhaus (1982 apud Fillion, 1999)
Sempre que possível procuro satisfazer a minha necessidade de criação e inovação.	Necessidade de realização	McClelland (1961, 1971 apud Fillion, 1999) Durand & Shea (1974 apud Fillion, 1999) Hundall (1971 apud Fillion, 1999) Schrage (1965 apud Fillion, 1999) Singh (1970 apud Fillion, 1999) Singh, N e Singh K. (1972 apud Fillion, 1999) Timmons (1973 apud Fillion, 1999) Brockhaus (1982 apud Fillion, 1999)
Sou capaz de identificar oportunidades potenciais visando o meu autodesenvolvimento.	Necessidade de realização	McClelland (1961, 1971 apud Fillion, 1999) Durand & Shea (1974 apud Fillion, 1999) Hundall (1971 apud Fillion, 1999) Schrage (1965 apud Fillion, 1999) Singh (1970 apud Fillion, 1999) Singh, N e Singh K. (1972 apud Fillion, 1999) Timmons (1973 apud Fillion, 1999) Brockhaus (1982 apud Fillion, 1999)
Sou capaz de persuadir as pessoas, quando é de meu interesse	Necessidade de realização	McClelland (1961, 1971 apud Fillion, 1999) Durand & Shea (1974 apud Fillion, 1999) Hundall (1971 apud Fillion, 1999) Schrage (1965 apud Fillion, 1999) Singh (1970 apud Fillion, 1999) Singh, N e Singh K. (1972 apud Fillion, 1999) Timmons (1973 apud Fillion, 1999) Brockhaus (1982 apud Fillion, 1999)
Sei identificar um processo inovador de geração de ideias	Conhecimento do produto	Degen R.; Drucker P. F.; Lalkala R.; Angelo E.; Leite E. (apud Souza, 2005)
Sei trabalhar bem com outros a ponto de modificar o seu comportamento para atingir um objetivo.	Necessidade de realização	McClelland (1961, 1971 apud Fillion, 1999) Durand & Shea (1974 apud Fillion, 1999) Hundall (1971 apud Fillion, 1999) Schrage (1965 apud Fillion, 1999) Singh (1970 apud Fillion, 1999) Singh, N e Singh K. (1972 apud Fillion, 1999) Timmons (1973 apud Fillion, 1999) Brockhaus (1982 apud Fillion, 1999)
Frequentemente trabalho de forma intensa, mesmo em projetos de retornos incertos.	Necessidade de realização	McClelland (1961, 1971 apud Fillion, 1999) Durand & Shea (1974 apud Fillion, 1999) Hundall (1971 apud Fillion, 1999) Schrage (1965 apud Fillion, 1999) Singh (1970 apud Fillion, 1999) Singh, N e Singh K. (1972 apud Fillion, 1999) Timmons (1973 apud Fillion, 1999) Brockhaus (1982 apud Fillion, 1999)

Continua

Continuação

Sempre que possível procuro satisfazer a minha necessidade de criação e inovação.	Necessidade de realização	McClelland (1961, 1971 apud Fillion, 1999) Durand & Shea (1974 apud Fillion, 1999) Hundall (1971 apud Fillion, 1999) Schrage (1965 apud Fillion, 1999) Singh (1970 apud Fillion, 1999) Singh, N e Singh K. (1972 apud Fillion, 1999) Timmons (1973 apud Fillion, 1999) Brockhaus (1982 apud Fillion, 1999)
Sou capaz de identificar oportunidades potenciais visando o meu autodesenvolvimento.	Necessidade de realização	McClelland (1961, 1971 apud Fillion, 1999) Durand & Shea (1974 apud Fillion, 1999) Hundall (1971 apud Fillion, 1999) Schrage (1965 apud Fillion, 1999) Singh (1970 apud Fillion, 1999) Singh, N e Singh K. (1972 apud Fillion, 1999) Timmons (1973 apud Fillion, 1999) Brockhaus (1982 apud Fillion, 1999)
Sou capaz de persuadir as pessoas, quando é de meu interesse	Necessidade de realização	McClelland (1961, 1971 apud Fillion, 1999) Durand & Shea (1974 apud Fillion, 1999) Hundall (1971 apud Fillion, 1999) Schrage (1965 apud Fillion, 1999) Singh (1970 apud Fillion, 1999) Singh, N e Singh K. (1972 apud Fillion, 1999) Timmons (1973 apud Fillion, 1999) Brockhaus (1982 apud Fillion, 1999)

Fonte: Elaborado pela autora partir de Fillion (1999), Souza (2005), Schmidt & Bohnenberger (2009) e Nassif, (2014).

Apêndice 2

Quadro: Caput da solicitação aos Especialistas Psicólogos.

<p>Prezado (a) Psicólogo (a),</p> <p>Peço sua colaboração no preenchimento do questionário abaixo. Este questionário destina-se à validação do instrumento que será utilizado na coleta de dados da pesquisa de campo para minha Dissertação de Mestrado. Para isso, solicito sua análise no sentido de verificar se há adequação entre as situações formuladas perante a formação empreendedora e as características dos empreendedores. Caso julgue necessário, fique à vontade para sugerir melhorias utilizando o campo observações no final da pesquisa.</p> <p>Agradeço desde já a sua disponibilidade em responder este questionário.</p> <p>Mariana Bueno Silveira</p> <p>Observação: os dados pessoais coletados são para uso exclusivo do pesquisador e seu orientador e serão mantidos em total sigilo. Apenas informações totalizadas e anonimizadas serão divulgadas como resultado desta pesquisa.</p> <p>Nome Completo do Respondente: _____</p> <p>CRP: _____ Telefone: _____ Data: ____ / ____ / _____</p> <p>E-mail: _____</p> <p>Avaliação da Formação Empreendedora e Características dos Empreendedores</p> <p>No quadro abaixo apresentamos uma lista de várias situações que o módulo de Empreendedorismo aborda dentro da Formação Empreendedora. Por favor, assinale com (X) a característica empreendedora que refere a cada situação:</p>

Fonte: Elaborado pela autora

Apêndice 3

Tabela: Extrato das respostas dos Especialistas Psicólogos quanto à classificação das características empreendedoras

P	Proposições	Fator	Classificação das Características												
			F1-Autoconfiança	F2-Autoconsciência	F3-Auto-eficaz	F4-Capacidade de aprendizagem	F5-Conhecimento do mercado	F6-Conhecimento do produto	F7-Detecta oportunidades	F8-Habilidade para conduzir situações	F9-Habilidade na utilização de recursos	F10-Necessidade de realização	OUTRO		
Var01	Sou capaz de estabelecer meu perfil como empreendedor.	F2	3	4		1									
Var02	Sei identificar as características que já possuo/faltam em relação a um perfil de empreendedor ideal.	F2	1	6			1								
Var03	Sou capaz de avaliar o meu potencial como empreendedor.	F2		7						1					
Var04	Sei reconhecer os atributos de um empreendedor.	F4		1		3	2	2							
Var05	Sou capaz de reconhecer meus pontos fracos e fortes como empreendedor.	F2	1	6		1									
Var06	Sou capaz de realizar uma pesquisa de mercado, fazendo uso da técnica de análise SWOT.	F9				2						6			
Var07	Sou capaz de propor uma solução viável perante o diagnóstico de uma análise SWOT.	F9				1	1		1	1	4				
Var08	Sou capaz de definir com clareza / objetividade uma missão empresarial.	F4				3	2					1		2	
Var09	Sou capaz de definir com clareza / objetividade uma visão estratégica.	F4				3	2		1			1		1	
Var10	Sou capaz de definir / identificar os valores de uma empresa.	F4				3		2				1		2	
Var11	Sou capaz de elaborar um código de ética.	F4				4	1					1		2	
Var12	Sou capaz de propor uma solução sustentável ao elaborar um código de ética.	F4*				2	2	1		1	1			1	
Var13	Sou capaz de reconhecer os princípios da Responsabilidade Social Empresarial.	F4				5	1								2
Var14	Com base na legislação, sei indicar os procedimentos necessários para à abertura de uma empresa.	F4				3		2		1	1			1	
Var15	Sei indicar os aspectos técnicos necessários para o funcionamento de uma empresa (órgãos de classe, CETESB, Vigilância Sanitária, Corpo de Bombeiros e outras).	F4				3	1	1		1	2				
Var16	Sei identificar as diferentes técnicas de análise e coleta de dados.	F4				4		1				3			
Var17	Sou capaz de analisar os ambientes interno e externo da empresa.	F9	1					1		1	4			1	
Var18	Sei o que é o conceito de empreendedor.	F4				3		2		1				2	

Continua

Continuação

Var19	Sei a diferença existente entre empreendedor e intra-empendedor.	F4				4		1		1			2
Var20	Sei mapear as interações de uma empresa com seus clientes ou fornecedores.	F7					2		3	1	2		
Var21	Sou capaz de reconhecer a concorrência de um determinado setor.	F5	1				4	1	2				
Var22	Sei analisar a concorrência de um determinado setor.	F5					3	1	1		2		1
Var23	Sou capaz de reconhecer através do mapeamento os principais clientes de um determinado setor.	F5					3		2	2	1		
Var24	Sou capaz de analisar o mercado consumidor de um determinado setor.	F7				1	2	1	3		1		
Var25	Sou capaz de identificar o benefício de determinado produto ao consumidor.	F6					1	4	2		1		
Var26	Sei identificar um processo criativo de geração de ideias.	F7			1		1		3		2		1
Var27	Sou capaz de analisar a viabilidade de um negócio.	F7				1		1	5		1		
Var28	Sou capaz de identificar tendências de mercado, visualizando oportunidades.	F7					2		5		1		
Var29	Sou capaz de identificar tendências de mercado, visualizando problemas futuros.	F7*		1			1		2	1	2		1
Var30	Sou capaz de agir com os atributos de um empreendedor ao identificar oportunidade de negócios.	F3*	1		2				2	2	1		
Var31	Sou capaz de reconhecer as perspectivas de negócios e a possibilidade de sucesso no cenário atual.	F7			1		1		3	1	2		
Var32	Sou capaz de identificar oportunidades e estratégias de negócio.	F7							5		2	1	
Var33	Sei claramente a diferença entre um problema de gestão e uma oportunidade.	F4*			1	1	1	1	1	1	1		1
Var34	Sou capaz de reconhecer a existência de um problema organizacional.	F8				1	1		1	2	1		2
Var35	Sou capaz de propor uma solução viável para um problema organizacional.	F8			1	1			1	4	1		
Var36	Sou capaz de propor uma solução viável perante a uma ameaça de um concorrente.	F5			1	1	4			1	1		
Var37	Sou capaz de pensar conceitualmente e solucionar problemas complexos.	F8	1						1	5	1		
Var38	Já li/pesquisei sobre empreendedores de sucesso.	F4			1	4	1				1		1
Var39	Sei identificar um processo inovador de geração de ideias.	F9*				1		1	3		3		
Var40	Sei trabalhar bem com outros a ponto de modificar o seu comportamento para atingir um objetivo.	F8	1	1						5			1
Var41	Frequentemente trabalho de forma intensa, mesmo em projetos de retornos incertos.	F10			1						1	4	2
Var42	Sempre que possível procuro satisfazer a minha necessidade de criação e inovação.	F10			1	1						5	1
Var43	Sou capaz de identificar oportunidades potenciais visando o meu autodesenvolvimento.	F2	1	2	1	2			2				
Var44	Sou capaz de persuadir as pessoas, quando é de meu interesse.	F1	2		1					1		2	2

Fonte: Elaborado pela autora

Apêndice 4

Tabela: Tabulação das respostas recebidas da segunda validação, questionário aplicado aos especialistas

P	Proposições	P01	P02	P03	P04
Var01	Sou capaz de estabelecer meu perfil como empreendedor.	x	x	x	x
Var02	Sei identificar as características que já possuo/faltam em relação a um perfil de empreendedor ideal.	x	x	x	x
Var03	Sou capaz de avaliar o meu potencial como empreendedor.	x	x	x	x
Var04	Sei reconhecer os atributos de um empreendedor.	x	xo	x	x
Var05	Sou capaz de reconhecer meus pontos fracos e fortes como empreendedor.	x	não	x	x
Var06	Sou capaz de realizar uma pesquisa de mercado, fazendo uso da técnica de análise SWOT.	x	x	x	x
Var07	Sou capaz de propor uma solução viável perante o diagnóstico de uma análise SWOT.	x	x	x	x
Var08	Sou capaz de definir com clareza / objetividade uma missão empresarial.	x	x	x	x
Var09	Sou capaz de definir com clareza / objetividade uma visão estratégica.	x	x	x	xo
Var10	Sou capaz de definir / identificar os valores de uma empresa.	x	x	x	x
Var11	Sou capaz de elaborar um código de ética.	x	xo	xo	xo
Var12	Sou capaz de propor uma solução sustentável ao elaborar um código de ética.	x	xo	x	xo
Var13	Sou capaz de reconhecer os princípios da Responsabilidade Social Empresarial.	x	x	x	x
Var14	Com base na legislação, sei indicar os procedimentos necessários para a abertura de uma empresa.	x	x	x	x
Var15	Sei indicar os aspectos técnicos necessários para o funcionamento de uma empresa (órgãos de classe, CETESB, Vigilância Sanitária, Corpo de Bombeiros e outras).	x	x	x	x
Var16	Sei identificar as diferentes técnicas de análise e coleta de dados.	x	x	x	x
Var17	Sou capaz de analisar os ambientes interno e externo da empresa.	x	x	x	x
Var18	Sei o que é o conceito de empreendedor.	x	x	x	x
Var19	Sei a diferença existente entre empreendedor e intraempreendedor.	x	x	x	x
Var20	Sei mapear as interações de uma empresa com seus clientes ou fornecedores.	x	x	x	xo
Var21	Sou capaz de reconhecer a concorrência de um determinado setor.	x	x	x	x
Var22	Sei analisar a concorrência de um determinado setor.	x	x	x	xo
Var23	Sou capaz de reconhecer através do mapeamento os principais clientes de um determinado setor.	x	x	x	x
Var24	Sou capaz de analisar o mercado consumidor de um determinado setor.	x	x	x	x
Var25	Sou capaz de identificar o benefício de determinado produto ao consumidor.	x	x	x	x
Var26	Sei identificar um processo criativo de geração de ideias.	x	x	x	x
Var27	Sou capaz de analisar a viabilidade de um negócio.	x	x	x	xo

Continua

Continuação

Var28	Sou capaz de identificar tendências de mercado, visualizando oportunidades.	x	x	x	x
Var29	Sou capaz de identificar tendências de mercado, visualizando problemas futuros.	x	x	x	x
Var30	Sou capaz de agir com os atributos de um empreendedor ao identificar oportunidade de negócios.	x	x	x	x
Var31	Sou capaz de reconhecer as perspectivas de negócios e a possibilidade de sucesso no cenário atual.	x	x	x	x
Var32	Sou capaz de identificar oportunidades e estratégias de negócio.	x	x	x	xo
Var33	Sei claramente a diferença entre um problema de gestão e uma oportunidade.	x	x	x	xo
Var34	Sou capaz de reconhecer a existência de um problema organizacional.	x	x	x	x
Var35	Sou capaz de propor uma solução viável para um problema organizacional.	x	x	x	x
Var36	Sou capaz de propor uma solução viável perante a uma ameaça de um concorrente.	x	x	x	x
Var37	Sou capaz de pensar conceitualmente e solucionar problemas complexos.	x	x	x	xo
Var38	Já li/pesquisei sobre empreendedores de sucesso.	x	x	x	x
Var39	Sei identificar um processo inovador de geração de ideias.	x	x	x	x
Var40	Sei trabalhar bem com outros a ponto de modificar o seu comportamento para atingir um objetivo.	x	não	x	x
Var41	Frequentemente trabalho de forma intensa, mesmo em projetos de retornos incertos.	x	não	x	x
Var42	Sempre que possível procuro satisfazer a minha necessidade de criação e inovação.	x	x	x	x
Var43	Sou capaz de identificar oportunidades potenciais visando o meu autodesenvolvimento.	x	não	x	x
Var44	Sou capaz de persuadir as pessoas, quando é de meu interesse.	x	não	x	x

Legenda	
x	Seguramente estão associadas ao tema
xo	Não são tão seguras de pertencer ao tema
não	Não associadas ao tema

Fonte: Elaborado pela autora. Extrato da tabulação das respostas recebidas por quatro especialistas, referente as situações que o módulo de Empreendedorismo aborda dentro da Formação Empreendedora.

Apêndice 5

Tabela: Poder discriminatório ou índice de consistência das proposições

P	Grupo 1 (Não cursaram)											Grupo 2 (Cursaram)										D/10	P	
	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	T1	R11	R12	R13	R14	R15	R16	R17	R18	R19	R20			T2
VAR01	1	1	1	1	1	2	2	2	2	1	14	4	5	5	4	4	4	3	4	5	4	42	2.80	VAR01
VAR02	1	1	1	1	1	1	1	3	4	1	15	4	5	5	4	4	5	4	4	5	3	43	2.80	VAR02
VAR03	1	4	1	1	1	1	1	4	4	1	19	4	4	5	4	5	4	4	4	5	2	41	2.20	VAR03
VAR04	1	1	1	1	4	1	1	3	3	1	17	4	4	5	5	4	4	4	4	5	4	43	2.60	VAR04
VAR05	1	2	1	1	1	1	1	4	5	1	18	4	4	5	4	4	4	4	4	5	5	43	2.50	VAR05
VAR06	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	11	4	5	1	4	4	4	4	4	4	4	38	2.70	VAR06
VAR07	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10	4	4	1	4	4	4	4	4	4	3	36	2.60	VAR07
VAR08	1	1	4	1	1	1	3	1	3	1	17	4	5	1	3	4	4	4	4	5	4	38	2.10	VAR08
VAR09	4	2	4	1	1	2	3	1	5	4	27	4	5	5	2	4	4	4	4	5	4	41	1.40	VAR09
VAR10	4	2	4	1	1	2	3	1	5	2	25	4	5	5	4	4	4	4	4	5	4	43	1.80	VAR10
VAR11	1	1	2	1	4	1	1	1	4	1	17	4	4	5	4	4	4	4	4	5	2	40	2.30	VAR11
VAR12	1	1	2	1	1	1	1	1	4	1	14	4	4	5	3	4	4	4	4	5	4	41	2.70	VAR12
VAR13	3	2	1	1	1	1	1	1	1	2	14	4	4	1	4	4	4	3	4	5	3	36	2.20	VAR13
VAR14	1	4	2	1	1	1	1	3	3	1	18	4	5	5	4	4	4	4	4	2	3	39	2.10	VAR14
VAR15	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	12	4	5	1	4	4	4	4	4	3	3	36	2.40	VAR15
VAR16	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	11	4	4	5	4	4	4	4	4	2	4	39	2.80	VAR16
VAR17	4	1	1	1	1	1	2	1	1	2	15	4	5	4	4	4	4	4	4	4	3	40	2.50	VAR17
VAR18	5	2	1	1	1	1	2	1	1	1	16	4	5	4	4	4	4	4	4	5	4	42	2.60	VAR18
VAR19	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	11	4	4	4	4	4	4	3	4	5	4	40	2.90	VAR19
VAR20	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	11	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	38	2.70	VAR20
VAR21	1	2	1	2	1	1	1	3	1	4	17	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	39	2.20	VAR21
VAR22	1	4	1	1	1	2	1	1	1	3	16	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	2.40	VAR22
VAR23	1	2	1	1	3	2	1	1	1	1	14	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	41	2.70	VAR23
VAR24	1	2	1	1	3	1	1	1	1	1	13	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	39	2.60	VAR24
VAR25	1	4	1	1	4	1	2	2	1	2	19	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	41	2.20	VAR25
VAR26	1	2	1	1	1	1	2	1	1	2	13	4	5	4	4	4	4	3	4	4	4	40	2.70	VAR26
VAR27	2	1	1	1	4	1	1	1	1	1	14	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	2.60	VAR27
VAR28	2	1	1	1	4	1	1	3	1	2	17	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	39	2.20	VAR28
VAR29	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	13	4	4	1	4	4	4	4	4	5	38	2.50	VAR29	
VAR30	1	2	1	1	1	1	1	3	1	1	13	4	4	5	4	4	4	4	4	4	3	40	2.70	VAR30
VAR31	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	11	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	41	3.00	VAR31
VAR32	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	12	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	41	2.90	VAR32
VAR33	2	1	1	2	1	2	2	1	1	2	15	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	2.50	VAR33
VAR34	1	4	1	2	1	2	2	3	1	1	18	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	41	2.30	VAR34
VAR35	1	2	1	2	1	2	1	1	1	2	14	4	4	5	4	4	4	4	4	5	5	43	2.90	VAR35
VAR36	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	12	4	4	5	4	4	4	4	4	4	3	40	2.80	VAR36
VAR37	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	11	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	41	3.00	VAR37
VAR38	5	4	1	4	5	1	3	3	2	2	30	5	5	4	5	5	5	3	5	5	4	46	1.60	VAR38
VAR39	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	11	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	41	3.00	VAR39
VAR40	1	2	2	4	1	2	1	3	3	4	23	5	4	5	4	4	5	4	4	4	5	44	2.10	VAR40
VAR41	1	1	1	4	4	2	2	4	1	1	21	5	4	4	3	4	5	4	5	5	5	44	2.30	VAR41
VAR42	1	2	1	4	1	1	2	2	2	3	19	5	4	5	4	4	5	4	4	4	4	43	2.40	VAR42
VAR43	1	1	1	2	1	1	1	3	1	3	15	5	5	4	4	4	5	4	4	4	4	43	2.80	VAR43
VAR44	1	1	1	4	1	1	1	3	2	1	16	5	5	5	4	4	5	3	4	4	5	44	2.80	VAR44

Fonte: Elaborado pela autora.

Apêndice 6

Tabela: Dados introduzidos no SPSS para validade de constructo.

VAR02	VAR03	VAR04	VAR07	VAR08	VAR09	VAR10	VAR11	VAR12	VAR15	VAR18	VAR22	VAR23	VAR26	VAR29	VAR30	VAR31	VAR32	VAR35	VAR36	VAR38	VAR39	VAR40	VAR41	VAR42	VAR43	VAR44
4	5	4	2	3	4	2	2	2	2	3	3	3	4	3	3	2	2	1	4	2	2	2	5	2	3	2
3	1	3	3	3	1	3	3	3	3	3	2	3	2	3	1	3	1	2	2	3	3	2	2	2	1	2
2	1	2	1	2	1	2	2	1	1	2	3	2	1	2	3	2	3	2	1	4	2	2	1	2	1	2
2	1	1	3	1	3	1	1	1	1	3	1	4	1	1	1	3	1	2	1	4	5	2	4	5	1	4
3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	4	2	2	2	2	2	1	2	2	4	5	2	4	5	1	4
1	2	3	5	3	4	3	3	3	3	3	2	1	2	4	2	3	2	4	2	5	4	2	2	3	3	2
4	3	1	2	3	3	3	5	3	4	2	2	2	3	2	3	5	2	2	3	1	1	2	2	1	1	1
2	1	5	3	2	1	2	2	2	5	2	4	5	1	3	1	1	2	2	1	2	3	2	1	1	3	1
2	3	2	2	2	3	2	2	2	2	2	4	5	1	2	3	2	2	2	1	3	2	2	2	3	3	3
2	3	1	4	5	3	5	2	2	3	2	2	5	3	5	3	1	1	1	3	2	3	1	4	3	1	2
3	4	5	2	2	3	5	3	3	3	5	5	5	3	5	2	4	4	4	3	3	5	3	3	5	3	5
3	4	3	5	5	5	3	3	2	3	3	5	5	5	5	4	4	5	4	5	5	5	2	3	5	4	5
5	5	4	5	2	5	5	5	3	5	5	3	5	3	2	2	1	2	5	3	4	5	3	5	4	2	3
4	5	4	4	5	2	4	4	4	4	3	3	5	3	4	2	1	5	5	3	3	5	3	5	2	2	3
4	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	5	2	5	5	4	5
3	4	4	2	2	3	5	4	5	3	5	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	5	4	5	5	4	5
4	3	4	2	5	3	3	4	4	5	5	5	3	4	5	5	4	2	5	4	5	5	4	5	5	4	5
3	3	4	3	4	5	2	5	5	5	5	3	3	4	4	2	4	4	2	4	5	1	5	5	5	3	1
5	4	4	4	5	5	4	4	3	2	4	4	5	4	4	5	5	3	3	4	4	4	4	5	1	5	4
3	3	1	5	2	3	1	2	3	4	5	4	3	3	3	3	3	1	1	3	2	3	2	2	5	2	3

Fonte: Elaborado pela autora.

Apêndice 7

Quadro: Estatísticas dos itens

Item-Total Statistics					
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
VAR01	121,0500	3085,313	,935	.	,991
VAR02	120,9500	3079,313	,888	.	,991
VAR03	120,8500	3109,713	,749	.	,992
VAR04	120,8500	3094,345	,854	.	,991
VAR05	120,8000	3097,853	,793	.	,992
VAR06	121,4000	3090,989	,884	.	,991
VAR07	121,5500	3097,839	,891	.	,991
VAR08	121,1000	3128,095	,676	.	,992
VAR09	120,4500	3166,261	,509	.	,992
VAR10	120,4500	3144,787	,648	.	,992
VAR11	121,0000	3110,211	,775	.	,992
VAR12	121,1000	3090,516	,879	.	,991
VAR13	121,3500	3118,029	,799	.	,992
VAR14	121,0000	3121,053	,764	.	,992
VAR15	121,4500	3109,839	,832	.	,991
VAR16	121,3500	3089,187	,914	.	,991
VAR17	121,1000	3104,305	,856	.	,991
VAR18	120,9500	3098,576	,814	.	,992
VAR19	121,3000	3082,011	,958	.	,991
VAR20	121,4000	3089,937	,955	.	,991
VAR21	121,0500	3117,734	,844	.	,991
VAR22	121,0500	3108,261	,859	.	,991
VAR23	121,1000	3092,621	,929	.	,991
VAR24	121,2500	3096,092	,942	.	,991
VAR25	120,8500	3115,818	,824	.	,992
VAR26	121,2000	3090,905	,953	.	,991
VAR27	121,1500	3098,766	,886	.	,991
VAR28	121,0500	3118,050	,842	.	,991
VAR29	121,3000	3105,379	,782	.	,992
VAR30	121,2000	3089,642	,938	.	,991
VAR31	121,2500	3075,776	,975	.	,991
VAR32	121,2000	3081,221	,967	.	,991
VAR33	121,1000	3107,779	,931	.	,991
VAR34	120,9000	3112,726	,856	.	,991
VAR35	121,0000	3083,474	,932	.	,991
VAR36	121,2500	3088,197	,944	.	,991
VAR37	121,2500	3075,882	,974	.	,991
VAR38	120,0500	3149,208	,616	.	,992
VAR39	121,2500	3076,934	,968	.	,991
VAR40	120,5000	3126,579	,770	.	,992
VAR41	120,6000	3115,621	,733	.	,992
VAR42	120,7500	3108,724	,850	.	,991
VAR43	120,9500	3084,261	,915	.	,991
VAR44	120,8500	3085,292	,853	.	,991

Fonte: Dados extraídos da análise do SPSS.

Apêndice 8

Quadro: Escala para avaliar a formação empreendedora e as características dos empreendedores para fins de análise

P	Fator	Proposições	Diferencial Semântico				
			DT	D	I	C	CT
Autoconsciência			DT	D	I	C	CT
Var01	F2	Sou capaz de estabelecer meu perfil como empreendedor.					
Var02	F2	Sei identificar as características que já possuo/faltam em relação a um perfil de empreendedor ideal.					
Var03	F2	Sou capaz de avaliar o meu potencial como empreendedor.					
Var05n	F2	Tenho dificuldades para reconhecer meus pontos fracos e fortes como empreendedor.					
Var43	F2	Sou capaz de identificar oportunidades potenciais visando o meu autodesenvolvimento.					
Capacidade de aprendizagem			DT	D	I	C	CT
Var04	F4	Sei reconhecer os atributos de um empreendedor.					
Var08	F4	Sou capaz de definir com clareza / objetividade uma missão empresarial.					
Var09n	F4	Não é fácil para mim definir com clareza / objetividade uma visão estratégica.					
Var10	F4	Sou capaz de definir / identificar os valores de uma empresa.					
Var11	F4	Sou capaz de elaborar um código de ética.					
Var13n	F4	Não é fácil, para mim, reconhecer os princípios da Responsabilidade Social Empresarial.					
Var14	F4	Com base na legislação, sei indicar os procedimentos necessários para à abertura de uma empresa.					
Var15	F4	Sei indicar os aspectos técnicos necessários para o funcionamento de uma empresa (órgãos de classe, CETESB, Vigilância Sanitária, Corpo de Bombeiros e outras).					
Var16	F4	Sei identificar as diferentes técnicas de análise e coleta de dados.					
Var18n	F4	Para mim, não é fácil expressar o conceito de empreendedor.					
Var19	F4	Sei a diferença existente entre empreendedor e intraempreendedor.					
Var38	F4	Já li/pesquisei sobre empreendedores de sucesso.					
Var12	F4*	Sou capaz de propor uma solução sustentável ao elaborar um código de ética.					
Var33n	F4*	É difícil, para mim, reconhecer claramente a diferença entre um problema de gestão e de oportunidade.					
Conhecimento do Mercado			DT	D	I	C	CT
Var21	F5	Sou capaz de reconhecer a concorrência de um determinado setor.					
Var22n	F5	Para mim, é difícil analisar a concorrência de um determinado setor.					
Var23	F5	Sou capaz de reconhecer através do mapeamento os principais clientes de um determinado setor.					
Var36	F5	Sou capaz de propor uma solução viável perante a uma ameaça de um concorrente.					
Detecta Oportunidades			DT	D	I	C	CT
Var20	F7	Sei mapear as interações de uma empresa com seus clientes ou fornecedores.					
Var24	F7	Sou capaz de analisar o mercado consumidor de um determinado setor.					
Var26n	F7	Não é fácil, para mim, identificar um processo criativo de geração de ideias.					
Var27	F7	Sou capaz de analisar a viabilidade de um negócio.					
Var28	F7	Sou capaz de identificar tendências de mercado, visualizando oportunidades.					
Var31	F7	Sou capaz de reconhecer as perspectivas de negócios e a possibilidade de sucesso no cenário atual.					
Var32n	F7	Tenho dificuldade em identificar oportunidade de estratégias de negócio.					
Var29	F7*	Sou capaz de identificar tendências de mercado, visualizando problemas futuros.					

Continua

Continuação

Habilidade para Conduzir Situações			DT	D	I	C	CT
Var34	F8	Sou capaz de reconhecer a existência de um problema organizacional.					
Var35n	F8	Para mim não é fácil propor uma solução viável para um problema organizacional.					
Var37	F8	Sou capaz de pensar conceitualmente e solucionar problemas complexos.					
Var40	F8	Sei trabalhar bem com outros a ponto de modificar o seu comportamento para atingir um objetivo.					
Var06	F9	Sou capaz de realizar uma pesquisa de mercado, fazendo uso da técnica de análise SWOT.					
Var07	F9	Sou capaz de propor uma solução viável perante o diagnóstico de uma análise SWOT.					
Var17	F9	Sou capaz de analisar os ambientes interno e externo da empresa.					
Var39n	F9*	Não é fácil, para mim, identificar um processo inovador de um de geração de ideias.					
Outros Fatores (Autoconfiança, Necess. de Realiz., Autoef. e Conhec. Produto)			DT	D	I	C	CT
Var44	FgF1	Sou capaz de persuadir as pessoas, quando é de meu interesse.					
Var41n	FgF10	Raramente trabalho de forma intensa, mesmo em projetos de retornos incertos.					
Var42	FgF10	Sempre que possível procuro satisfazer a minha necessidade de criação e inovação.					
Var30	FgF3*	Sou capaz de agir com os atributos de um empreendedor ao identificar oportunidade de negócios.					
Var25n	FgF6	Tenho dificuldade de identificar o benefício de determinado produto ao consumidor.					

Fonte: Elaborado pela autora.

Apêndice 9

Quadro: Escala para avaliar a formação empreendedora e as características dos empreendedores para fins de aplicação

Proposições	DT	D	I	C	CT
Sou capaz de estabelecer meu perfil como empreendedor.					
Sei identificar as características que já possuo/faltam em relação a um perfil de empreendedor ideal.					
Sou capaz de avaliar o meu potencial como empreendedor.					
Tenho dificuldades para reconhecer meus pontos fracos e fortes como empreendedor.					
Sou capaz de identificar oportunidades potenciais visando o meu autodesenvolvimento.					
Sei reconhecer os atributos de um empreendedor.					
Sou capaz de definir com clareza / objetividade uma missão empresarial.					
Não é fácil para mim definir com clareza / objetividade uma visão estratégica.					
Sou capaz de definir / identificar os valores de uma empresa.					
Sou capaz de elaborar um código de ética.					
Não é fácil, para mim, reconhecer os princípios da Responsabilidade Social Empresarial.					
Com base na legislação, sei indicar os procedimentos necessários para a abertura de uma empresa.					
Sei indicar os aspectos técnicos necessários para o funcionamento de uma empresa (órgãos de classe, CETESB, Vigilância Sanitária, Corpo de Bombeiros e outras).					
Sei identificar as diferentes técnicas de análise e coleta de dados.					
Para mim, não é fácil expressar o conceito de empreendedor.					
Sei a diferença existente entre empreendedor e intraempreendedor.					
Já li/pesquisei sobre empreendedores de sucesso.					
Sou capaz de propor uma solução sustentável ao elaborar um código de ética.					
É difícil, para mim, reconhecer claramente a diferença entre um problema de gestão e de oportunidade.					
Sou capaz de reconhecer a concorrência de um determinado setor.					
Para mim, é difícil analisar a concorrência de um determinado setor.					
Sou capaz de reconhecer através do mapeamento os principais clientes de um determinado setor.					
Sou capaz de propor uma solução viável perante a uma ameaça de um concorrente.					
Sei mapear as interações de uma empresa com seus clientes ou fornecedores.					
Sou capaz de analisar o mercado consumidor de um determinado setor.					
Não é fácil, para mim, identificar um processo criativo de geração de ideias.					
Sou capaz de analisar a viabilidade de um negócio.					
Sou capaz de identificar tendências de mercado, visualizando oportunidades.					
Sou capaz de reconhecer as perspectivas de negócios e a possibilidade de sucesso no cenário atual.					
Tenho dificuldade em identificar oportunidade de estratégias de negócio.					
Sou capaz de identificar tendências de mercado, visualizando problemas futuros.					
Sou capaz de reconhecer a existência de um problema organizacional.					
Para mim não é fácil propor uma solução viável para um problema organizacional.					
Sou capaz de pensar conceitualmente e solucionar problemas complexos.					
Sei trabalhar bem com outros a ponto de modificar o seu comportamento para atingir um objetivo.					
Sou capaz de realizar uma pesquisa de mercado, fazendo uso da técnica de análise SWOT.					
Sou capaz de propor uma solução viável perante o diagnóstico de uma análise SWOT.					
Sou capaz de analisar os ambientes interno e externo da empresa.					
Não é fácil, para mim, identificar um processo inovador de um de geração de ideias.					
Sou capaz de persuadir as pessoas, quando é de meu interesse.					
Raramente trabalho de forma intensa, mesmo em projetos de retornos incertos.					
Sempre que possível procuro satisfazer a minha necessidade de criação e inovação.					
Sou capaz de agir com os atributos de um empreendedor ao identificar oportunidade de negócios.					
Tenho dificuldade de identificar o benefício de determinado produto ao consumidor.					

Fonte: Elaborado pela autora.

P	Proposições	DT	D	I	C	CP
Var01	Sou capaz de estabelecer meu perfil como empreendedor.					
Var02	Sei identificar as características que já possuo/faltam em relação a um perfil de empreendedor ideal.					
Var03	Sou capaz de avaliar o meu potencial como empreendedor.					
Var04	Sei reconhecer os atributos de um empreendedor.					
Var05	Tenho dificuldades para reconhecer meus pontos fracos e fortes como empreendedor.					
Var06	Sou capaz de realizar uma pesquisa de mercado, fazendo uso da técnica de análise SWOT.					
Var07	Sou capaz de propor uma solução viável perante o diagnóstico de uma análise SWOT.					
Var08	Sou capaz de definir com clareza / objetividade uma missão empresarial.					
Var09	Não é fácil para mim definir com clareza / objetividade uma visão estratégica.					
Var10	Sou capaz de definir / identificar os valores de uma empresa.					
Var11	Sou capaz de elaborar um código de ética.					
Var12	Sou capaz de propor uma solução sustentável ao elaborar um código de ética.					
Var13	Não é fácil, para mim, reconhecer os princípios da Responsabilidade Social Empresarial.					
Var14	Com base na legislação, sei indicar os procedimentos necessários para a abertura de uma empresa.					
Var15	Sei indicar os aspectos técnicos necessários para o funcionamento de uma empresa (órgãos de classe, CETESB, Vigilância Sanitária, Corpo de Bombeiros e outras).					
Var16	Sei identificar as diferentes técnicas de análise e coleta de dados.					
Var17	Sou capaz de analisar os ambientes interno e externo da empresa.					
Var18	Para mim, não é fácil expressar o conceito de empreendedor.					
Var19	Sei a diferença existente entre empreendedor e intra-empendedor.					
Var20	Sei mapear as interações de uma empresa com seus clientes ou fornecedores.					
Var21	Sou capaz de reconhecer a concorrência de um determinado setor.					
Var22	Para mim, é difícil analisar a concorrência de um determinado setor.					
Var23	Sou capaz de reconhecer através do mapeamento os principais clientes de um determinado setor.					
Var24	Sou capaz de analisar o mercado consumidor de um determinado setor.					
Var25	Tenho dificuldade de identificar o benefício de determinado produto ao consumidor.					
Var26	Não é fácil, para mim, identificar um processo criativo de geração de ideias.					
Var27	Sou capaz de analisar a viabilidade de um negócio.					
Var28	Sou capaz de identificar tendências de mercado, visualizando oportunidades.					
Var29	Sou capaz de identificar tendências de mercado, visualizando problemas futuros.					
Var30	Sou capaz de agir com os atributos de um empreendedor ao identificar oportunidade de negócios.					
Var31	Sou capaz de reconhecer as perspectivas de negócios e a possibilidade de sucesso no cenário atual.					
Var32	Tenho dificuldade em identificar oportunidade de estratégias de negócio.					
Var33	É difícil, para mim, reconhecer claramente a diferença entre um problema de gestão e de oportunidade.					
Var34	Sou capaz de reconhecer a existência de um problema organizacional.					
Var35	Para mim não é fácil propor uma solução viável para um problema organizacional.					
Var36	Sou capaz de propor uma solução viável perante a uma ameaça de um concorrente.					
Var37	Sou capaz de pensar conceitualmente e solucionar problemas complexos.					
Var38	Já li/pesquisei sobre empreendedores de sucesso.					
Var39	Não é fácil, para mim, identificar um processo inovador de um de geração de ideias.					
Var40	Sei trabalhar bem com outros a ponto de modificar o seu comportamento para atingir um objetivo.					
Var41	Raramente trabalho de forma intensa, mesmo em projetos de retornos incertos.					
Var42	Sempre que possível procuro satisfazer a minha necessidade de criação e inovação.					
Var43	Sou capaz de identificar oportunidades potenciais visando o meu autodesenvolvimento.					
Var44	Sou capaz de persuadir as pessoas, quando é de meu interesse.					