



UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA (UFPB)
Centro de Ciências Humanas Sociais e Agrárias (CCHSA)
Departamento de Ciências Sociais Aplicadas (DCSA)
Curso de Bacharelado em Administração

**ANÁLISE DAS CARACTERÍSTICAS COMPORTAMENTAIS
EMPREENDEDORAS: UM ESTUDO DE CASO COM DISCENTES DO CURSO DE
ADMINISTRAÇÃO DA UFPB.**

VANESSA RANGEL INOCENCIO LOPES

Bananeiras
Novembro, 2024

VANESSA RANGEL INOCENCIO LOPES

**ANÁLISE DAS CARACTERÍSTICAS COMPORTAMENTAIS
EMPREENDEDORAS: UM ESTUDO DE CASO COM DISCENTES DO CURSO DE
ADMINISTRAÇÃO DA UFPB.**

Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) apresentado como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Bacharel em Administração, pelo Centro de Ciências Humanas Sociais e Agrárias (CCHSA), da Universidade Federal da Paraíba / UFPB, Campus III.

Professor orientador: Francivaldo dos Santos Nascimento

Bananeiras
Novembro, 2024

Catálogo na publicação
Seção de Catalogação e Classificação

L864a Lopes, Vanessa Rangel Inocencio.

Análise das características comportamentais
empreendedoras: um estudo de caso com discentes do
curso de administração da UFPB / Vanessa Rangel
Inocencio Lopes. - Bananeiras, 2024.
23 f. : il.

Orientação: Francivaldo dos Santos Nascimento.
TCC (Graduação) - UFPB/CCHSA.

1. Empreendedorismo. 2. Características
comportamentais. 3. Alunos. I. Nascimento, Francivaldo
dos Santos. II. Título.

UFPB/CCHSA-CHÃ

CDU 658 (042)

FOLHA DE APROVAÇÃO

Trabalho apresentado à banca examinadora como requisito parcial para a Conclusão de Curso do Bacharelado em Administração

Aluna: Vanessa Rangel Inocencio Lopes

Trabalho: ANÁLISE DAS CARACTERÍSTICAS COMPORTAMENTAIS EMPREENDEDORAS: UM ESTUDO DE CASO COM DISCENTES DO CURSO DE ADMINISTRAÇÃO DA UFPB.

Data de aprovação: 1 de novembro de 2024

Banca Examinadora

Documento assinado digitalmente
 FRANCIVALDO DOS SANTOS NASCIMENTO
Data: 04/11/2024 05:02:11-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Francivaldo dos Santos Nascimento
Prof^o Orientador

Documento assinado digitalmente
 LUCIENE LARANJEIRA DINIZ
Data: 05/11/2024 07:47:45-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Luciene Larajeira Diniz
Prof^a Examinadora

Documento assinado digitalmente
 JOSE MANCINELLI LEDO DO NASCIMENTO
Data: 04/11/2024 00:44:31-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

José Mancinelli Lêdo do Nascimento
Prof^o. Examinador

Dedico esse trabalho a Deus, dono de toda
minha existência. Ele que me sustentou e me
guiou para que eu conseguisse chegar até este
momento.

AGRADECIMENTOS

Inicialmente quero agradecer a minha família, principalmente meus pais Ardson e Claudineide e meu irmão Mathias pelo apoio incondicional nessa caminhada. Obrigado ao meu namorado Gildivan por ser meu ombro amigo e me encorajar sempre.

Devo agradecer também a todos os amigos que contribuíram na minha formação e no meu crescimento pessoal durante esses anos, que me ajudaram com conselhos e atitudes, com quem pude partilhar as dificuldades e felicidades da vida acadêmica, embora eu não cite nomes, saibam que marcaram minha vida para sempre.

Agradeço a UFPB por fornecer o ambiente e os recursos necessários para o desenvolvimento. Um especial agradecimento ao meu orientador Prof. Dr. Francivaldo dos Santos pela orientação, paciência e conhecimento compartilhado durante todo o processo. Agradeço também a todos os professores que contribuíram para a minha formação, levo comigo uma parte de conhecimento que vocês ajudaram a construir em mim. Por fim quero expressar minha gratidão a banca examinadora, o Prof. Dr. José Mancinelli e a Profa. Ma. Luciene Laranjeira os quais eu tenho profunda admiração e respeito.

A todos o meu muito obrigada!

“Onde há esperança, há dificuldades”

BTS

RESUMO

O empreendedorismo tem se consolidado como um tema fundamental no campo da administração, especialmente entre os estudantes universitários. Este trabalho tem como objetivo geral analisar as características comportamentais empreendedoras de alunos do curso de Bacharelado em Administração do *Campus III* da Universidade Federal da Paraíba. A pesquisa foi conduzida por meio de um estudo de caso, utilizando entrevistas semiestruturadas com 10 estudantes que têm experiência empreendedora. Os resultados revelaram que, apesar da busca por informações ser uma característica predominante, a ausência de metas de longo prazo representa uma lacuna importante. As contribuições deste estudo enfatizam a necessidade de desenvolver habilidades empreendedoras e recomendam a criação de programas educacionais que incorporem práticas empreendedoras no currículo, visando preparar os alunos de forma mais eficaz para os desafios do mercado.

Palavras-chave: Empreendedorismo, Características comportamentais, Alunos.

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	10
2. REFERENCIAL TEÓRICO.....	11
2.1. O empreendedorismo e o ser empreendedor.....	11
2.2. Características comportamentais empreendedoras de McClelland e o programa Empretec.....	12
3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....	14
4. ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS.....	15
4.1 Busca de Oportunidades e Iniciativa.....	16
4.2 Correr Riscos Calculados.....	16
4.3 Exigência de Qualidade e Eficiência.....	17
4.4 Persistência.....	17
4.5 Comprometimento.....	18
4.6 Busca de Informações.....	18
4.7 Estabelecimento de Metas.....	18
4.8 Planejamento e Monitoramento Sistemáticos.....	19
4.9 Persuasão e Redes de Contato.....	19
4.10 Independência e Autoconfiança.....	20
4.11 Resultado das características comportamentais empreendedoras.....	20
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	21
REFERÊNCIAS.....	22

1. INTRODUÇÃO

Ao longo de muitos anos o empreendedorismo vem chamando atenção de estudiosos de variadas áreas, alguns buscam entender o que leva ao fenômeno empreendedorismo e quem é a figura do empreendedor. O empreendedorismo não necessariamente tem uma definição que tenha uma aceitação geral, mas, segundo Dornelas (2023) ele é a junção de pessoas para transformação de uma ideia em oportunidade, e com a aplicação correta dessa oportunidade se criam negócios de sucesso.

Para entender o ser empreendedor de sucesso, que cria e mantém negócios de sucesso, o psicólogo pesquisador McClelland, encontrou características comportamentais dos empreendedores de sucesso com sua pesquisa em diversos países, e definiu para a ONU (organizações das nações unidas) por meio de sua empresa, com Burnham, a McBeer (Krüger et. al, 2017). McClelland desenvolveu inicialmente um modelo com 20 características, distribuídas em três grandes categorias: Necessidade de Realização, Planejamento e Poder. Essas características foram identificadas após estudos realizados em diferentes contextos e culturas, e sua aplicação prática em programas de desenvolvimento de empreendedores, estas características foram posteriormente refinadas para 10 características através do programa Empretec, com o intuito de tornar a medição da propensão empreendedora mais prática e objetiva (Ching & Kitahara, 2015). As características encontradas e refinadas foram: para a dimensão de poder a persuasão e rede de contatos, independência e autoconfiança. Para a dimensão realização a busca de oportunidades e iniciativa, persistência, correr riscos calculados, busca por eficiência e qualidade e por fim comprometimento. Para a dimensão planejamento a busca de informações, estabelecimento de metas e planejamento e monitoramento sistemático. De acordo com McClelland (1987) , identificando características comportamentais, é possível entender se o indivíduo possui potencial de desenvolver um negócio de sucesso.

O empreendedorismo enquanto objeto de estudo nas graduações de administração se mostra de grande relevância no contexto atual. Para Barzotto(2024) é fundamental que, os futuros profissionais de administração, para empreender efetivamente, tenham comportamento e motivação para tal, partindo de conhecimentos obtidos em sala de aula. O conhecimento de características comportamentais dos alunos de administração, promove uma informação chave para direcionamento mais assertivo da educação empreendedora, já que entrega informações importantes sobre o perfil do discente. Por exemplo, se algum dos discentes tiver características comportamentais na dimensão do poder mas não as tiver em planejamento, se identificado, ela saberá que precisa desenvolver de forma mais atenciosa o conjunto planejamento, para que esse discente aumente sua chance de ser um empreendedor de sucesso.

Levando em consideração todo esse contexto, quais características comportamentais empreendedoras que os alunos de administração da UFPB campus III possuem em seu perfil?. Sendo assim, este artigo tem como objetivo analisar características comportamentais empreendedoras presentes nos alunos do curso de Bacharelado em Administração da Universidade Federal da Paraíba, com base nas características empreendedoras propostas por McClelland. Assim, encontrando as características comportamentais empreendedoras mais presentes nos discentes e quais características comportamentais são menos presentes e necessitam de mais desenvolvimento.

Com relação à importância desta pesquisa, observa-se que ela é atualmente aplicada massivamente, principalmente pelo programa empretec por meio de uma pesquisa do tipo survey, com uma análise mais característica quantitativa. Já neste trabalho a aplicação por meio de entrevista, com uma análise qualitativa, permite o estudo de forma profunda de

experiências passadas, para que se tenha a possibilidade de previsão de atitudes futuras que caracterizam o empreendedor de sucesso (Mansfield ,1987).

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1. O empreendedorismo e o ser empreendedor

O empreendedorismo tem se consolidado como uma das principais áreas de estudo no campo da administração e gestão. O desenvolvimento de características comportamentais empreendedoras é considerado fundamental para o sucesso de novos negócios e para o progresso econômico (Ching & Kitahara, 2015). O empreendedorismo, é visto como um processo de constituição de oportunidades e inovação, independente se pessoal ou organizacional (Ferreira Neto; Cabral; Rodrigues, 2022). o empreendedorismo é definido pelo GEM (2023) como o ato de criar e desenvolver novos negócios, e quem cria e desenvolve novos negócios é a figura do empreendedor que tem diversas definições e que gera grande discussão entre os autores, no geral os autores principais do tema buscam características para definir o ser empreendedor, Dornelas(2023) reuniu algumas dessas características no seguinte quadro (Quadro 1) o qual tem a visão de alguns autores sobre o que se determinam características empreendedoras

Quadro 1 - Principais características empreendedoras por vários autores

Ano	Autores	Principais Características Empreendedoras Encontradas
1848	Mill	Assumir riscos
1917	Weber	Autoridade formal
1934	Schumpeter	Inovação, iniciativa
1954	Sutton	Desejo de responsabilidade
1959	Hartman	Autoridade formal
1961	McClelland	Assumir riscos, necessidade de realização, otimismo, relacionamento (afiliação), poder, autoconsciência
1963	Davids	Ambição, desejo de independência, responsabilidade, autoconfiança
1964	Pickle	Foco, relacionamento, habilidade de comunicação, conhecimento técnico
1969	Gould	Percepção de oportunidade, motivado pela realização
1969	Wainer & Rubin	Realização, poder e afiliação
1970	Collins & Moore	Satisfação e prazer pelo que faz
1970	Hornaday & Bunker	Necessidade de realização, inteligência, criatividade, iniciativa, liderança, desejo de ganhar dinheiro, desejo de reconhecimento, orientado à realização, poder, tolerância às incertezas
1971	Palmer	Mensuração do risco
1971	Hornaday & Aboud	Necessidade de realização, autonomia/independência, histórico familiar, agressividade, poder, reconhecimento, inovação, independência
1972	Draheim	Experiência, credibilidade
1972	Howell	Influências (modelos de referência)
1973	Winter	Necessidade de poder
1974	Borland	Autocontrole
1974	Liles	Necessidade de realização
1977	Gasse	Orientado a valores pessoais
1978	Timmons	Foco/centrado, autoconfiança, orientado a meta, risco calculado, autocontrole, criatividade, inovação
1979	DeCarlo & Lyons	Realização, independência e liderança
1980	Brockhaus	Propensão a assumir riscos
1980	Hull, Bosley & Udell	Interesse em fama e dinheiro, autocontrole, propensão a assumir riscos, criatividade, realização

1980	Sexton	Energia/ambição, reação positiva ao fracasso (superação)
1981	Hisrich & O'Brien	Autodisciplina, perseverança, desejo de sucesso, orientado pela ação, orientado a metas
1981	Mescon & Montanari	Realização, autonomia, dominância, controle, organização
1981	Welsch & White	Necessidade de controlar, busca por responsabilidade, autoconfiança, assume desafios, risco calculado
1982	Dunkelberg & Cooper	Orientado ao crescimento, senso de independência, especialização
1982	Welsch e Young	Autocontrole, maquiavelismo, autoestima, assume riscos, aberto à inovação, otimismo

Fonte: Dornelas (2023, p.20)

Com esse quadro podemos observar que os autores têm ideias semelhantes, que até se repetem sobre o que eles determinam como características de empreendedores de sucesso. observa-se uma discussão de muitos anos e muitos estudos para definir essa importante informação que ajuda a entender o ser empreendedor, e o que o faz obter sucesso em seus negócios.

De acordo com o *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), pesquisa focada em mensurar e monitorar níveis de atividades empreendedoras ao redor do mundo, os maiores níveis de atividades empreendedoras se encontram nas regiões da América Latina e Caribe (GEM, 2023). Esse tipo de informação desperta a curiosidade, será que os empreendedores brasileiros estão realmente preparados e têm o perfil de um empreendedor de sucesso? Qual o papel da educação para esse preparo? De acordo com o estudo de Filardi et al. (2014), a partir da década de 1990, houve um aumento significativo nas iniciativas voltadas para o ensino do empreendedorismo nas universidades. Mas a inclusão do conteúdo de empreendedorismo no ensino ainda é limitada: poucas disciplinas tratam o tema como conteúdo central, enquanto a maioria o aborda apenas como um tópico dentro do programa. Além disso, a maior parte dessas disciplinas é optativa, com poucas sendo obrigatórias (Dolabela, 2003), então entende-se que as instituições de ensino estão atentas à necessidade da inclusão do ensino do empreendedorismo, mas não conseguem implantar de forma efetiva, ainda. Embora haja uma movimentação para o ensino do empreendedorismo, no Brasil ainda há muito a ser lapidado para obter os melhores resultados.

2.2. Características comportamentais empreendedoras de McClelland e o programa Empretec

As Características Comportamentais Empreendedoras (CCEs), identificadas por David McClelland, tornaram-se fundamentais para entender o comportamento empreendedor. McClelland foi pioneiro ao associar a motivação humana à propensão para empreender, propondo um modelo baseado nas necessidades de realização, afiliação e poder. Essas necessidades estruturam as CCEs, inicialmente compostas por 20 características, mas posteriormente refinadas para 10, com o objetivo de torná-las mais aplicáveis em programas de treinamento e capacitação (Krüger et al., 2017). Entre as principais CCEs, destacam-se a busca de oportunidades e iniciativa, que reflete a capacidade de agir proativamente diante de novas oportunidades, e a persistência, essencial para superar obstáculos e adaptar estratégias conforme necessário. Outras características incluem a capacidade de correr riscos calculados, ou seja, tomar decisões informadas sobre os riscos envolvidos, e a exigência de qualidade e eficiência, que garante que o empreendedor busque padrões de excelência em suas operações (Ching & Kitahara, 2015). Além disso, a busca de informações e o planejamento sistemático permitem que o empreendedor esteja sempre bem informado e preparado, habilidades essenciais em um ambiente de negócios volátil. O quadro a seguir descreve as características e também as atitudes, que estão presentes em cada característica :

Quadro 2 - Características comportamentais empreendedoras e suas atitudes

Característica Comportamental Empreendedora	Atitudes Associadas
1. Busca de Oportunidades e Iniciativa	O indivíduo vê e age sobre novas ou incomuns oportunidades de negócios. Age antes de ser solicitado ou forçado pelas circunstâncias.
2. Correr Riscos Calculados	Avalia e calcula riscos deliberadamente. Toma medidas para reduzir os riscos ou controlar os resultados. Coloca-se em situações que implicam desafios ou riscos moderados.
3. Exigência de Qualidade e Eficiência	Encontra maneiras de fazer as coisas melhor, mais rápido ou mais barato. Age de maneira a fazer coisas que satisfazem ou excedem padrões de excelência.
4. Persistência	Age repetidamente para atender um desafio ou superar um obstáculo. Muda para uma estratégia alternativa para alcançar um objetivo.
5. Comprometimento	Faz um sacrifício pessoal ou despense esforço extraordinário para completar um trabalho. Assume responsabilidade pessoal pelo desempenho necessário ao atingimento de metas e objetivos, colabora com os empregados ou se coloca no lugar deles, se necessário, para terminar um trabalho.
6. Busca de Informações	O indivíduo dedica-se pessoalmente a obter informações de clientes, fornecedores e concorrentes. Utiliza contatos pessoais e de negócios para obter informações úteis.
7. Estabelecimento de Metas	Define metas de longo prazo, claras e específicas. Continuamente define e revisa os objetivos de curto prazo.
8. Planejamento e Monitoramento Sistemáticos	Planeja dividindo tarefas de grande porte em subtarefas; constantemente revisa seus planos, levando em conta os resultados obtidos e mudanças circunstanciais; mantém registros financeiros e utiliza-os para tomar decisões.
9. Persuasão e Rede de Contatos	Utiliza estratégias deliberadas para influenciar ou persuadir os outros. Utiliza pessoas chave como agentes para atingir seus próprios objetivos.
10. Independência e Autoconfiança	Busca autonomia em relação a normas e controles de outros. Mantém seu ponto de vista mesmo diante da oposição ou de resultados inicialmente desanimadores. Expressa confiança na sua própria capacidade de completar uma tarefa difícil ou de enfrentar um desafio.

Fonte: Adaptado do manual do participante (Santos, 2018)

Estudos indicam que o impacto do Empretec na formação dos participantes é substancial. A pesquisa realizada pelo SEBRAE em 2017 revelou que 76% dos empreendedores que participaram do programa relataram uma melhoria significativa em sua capacidade de gestão, enquanto 67% observaram um aumento nas vendas após o seminário. O desenvolvimento de características como a persuasão, que facilita a construção de redes de contato, e a independência e autoconfiança, que aumenta a confiança na tomada de decisões, são particularmente destacadas como transformadoras para os negócios dos participantes (Santos et al., 2021). O Empretec, ao promover essas características, contribui diretamente

para o fortalecimento do empreendedorismo no Brasil. Ao capacitar micro e pequenos empresários, o programa ajuda a reduzir a alta taxa de mortalidade empresarial, promovendo uma maior sustentabilidade nos negócios. Isso é especialmente relevante no contexto brasileiro, onde pequenas empresas representam uma parte significativa do PIB e da geração de empregos. A aplicação das CCEs no cotidiano dos empreendedores permite que eles enfrentem os desafios do mercado com mais clareza e segurança, aumentando as chances de sucesso de seus empreendimentos (Santos et al., 2021).

Portanto, as CCEs de McClelland e o programa Empretec mostram-se essenciais para o desenvolvimento das competências necessárias para o sucesso empreendedor. O impacto positivo do programa reflete a importância de uma abordagem prática e comportamental no treinamento de empreendedores, fornecendo-lhes as ferramentas para inovar, gerenciar riscos e garantir a sustentabilidade de seus negócios. Ao focar no comportamento empreendedor, o Empretec continua sendo um dos mais eficazes instrumentos de formação empreendedora no Brasil e no mundo.

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

O presente trabalho busca identificar as características comportamentais empreendedoras em estudantes da Universidade Federal da Paraíba, dessa forma analisando quais características estão presentes e quais devem ser mais desenvolvidas para que assim possam alcançar negócios de sucesso. Dessa forma, essa pesquisa possui um caráter descritivo pois busca uma descrição de características de um fenômeno (Gil, 2022), que no caso são as características comportamentais dos alunos de administração que têm experiência empreendedora.

Em relação aos procedimentos desta pesquisa ela se define como um estudo de caso já que se propõe uma visão holística e do mundo real em relação ao caso (Yin, 2015) Desta forma os objetos de estudo neste presente trabalho foram os alunos de administração da Universidade Federal Da Paraíba, os quais têm experiência empreendedora, para entendê los como indivíduos já inseridos no meio empreendedor partindo das características comportamentais descritas por McClelland utilizando o modelo do Empretec.

A pesquisa foi realizada com 10 alunos do Campus III da UFPB, este que está localizado na cidade de Bananeiras-PB. A entrevista contou com roteiro semiestruturado elaborado pela autora, baseado em atitudes descritas nas características do modelo do Empretec. As entrevistas semiestruturadas são baseadas em um roteiro de perguntas, mas com a possibilidade de serem perguntas flexíveis com questões complementares com o objetivo de conseguir mais informações (Sampieri, Collado & Lúcio, 2013). Segue o quadro que identifica o perfil dos entrevistados

Quadro 3 - Perfil dos alunos entrevistados

Entrevistado	Idade	Sexo	Setor do negócio	Cidade	Ferramenta de comunicação	Tempo de entrevista
E1	23	Masculino	Vestuário masculino	Lajes Pintadas-RN	Google Meet	49 min.
E2	22	Feminino	Lanches	Bananeiras-PB	Google Meet	45 min.
E3	22	Feminino	Personalizados	Sertãozinho-PB	Google Meet	46 min.
E4	22	Feminino	Eletrônicos	Dona inês-PB	Google Meet	51 min.

E5	25	Feminino	Produtos de beleza	Bananeiras-PB	Google Meet	54 min..
E6	24	Masculino	Consultoria	Bananeiras-PB	Google Meet	1 hora e 44 min.
E7	20	Feminino	Gráfica e personalizados	Remígio-PB	Google Meet	59 min
E8	25	Masculino	Locação de automóvel e viagens	Solânea-PB	Google Meet	34 min.
E9	26	Feminino	Artesanato	Bananeiras-PB	Google Meet	47 min.
E10	27	Feminino	Design	Sertãozinho-PB	Whatsapp	-

Fonte: Elaboração própria (2024)

Nove das entrevistas aconteceram por meio da plataforma *Google meet* e uma destas foi feita por meio do aplicativo de conversa *Whatsapp*. Foram elaboradas 30 perguntas distribuídas entre as características, e a duração das entrevistas teve em média 54 min.

A abordagem qualitativa foi usada para guiar o tratamento dos dados, sendo esta uma pesquisa que apresenta uma análise de um fenômeno (GIL, 2021). As entrevistas foram transcritas, e analisadas pela literatura baseando-se nas atitudes que compõem as características comportamentais empreendedoras.

4. ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

O quadro abaixo apresenta a distribuição das Características Comportamentais Empreendedoras (CCEs) encontradas dos alunos de administração, avaliadas com base nas 10 dimensões propostas por McClelland e utilizadas em estudos aplicados, como o modelo Empretec (Ching & Kitahara, 2015)

Quadro 4 - Características comportamentais empreendedoras dos alunos

Característica	E1	E2	E3	E4	E5	E6	E7	E8	E9	E10
Busca de Oportunidade e Iniciativa				X	X	X	X	X	X	X
Correr Riscos Calculados					X	X				
Exigência de Qualidade e Eficiência		X	X	X	X	X		X	X	
Persistência	X		X		X	X		X	X	X
Comprometimento	X		X		X	X		X		X
Busca de Informações	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Estabelecimento de Metas										
Planejamento e Monitoramento Sistemáticos		X		X	X	X	X		X	
Persuasão e Redes de Contato						X				

Independência e Autoconfiança	X			X		X				X
-------------------------------	---	--	--	---	--	---	--	--	--	---

Fonte: Elaboração própria (2024)

Para chegar nesses resultados, foram levadas em consideração todas as respostas dos entrevistados, mas principalmente as falas sobre situações vividas por ele, que descreviam suas atitudes diante dessas situações que apresentavam como exemplo.

4.1 Busca de Oportunidades e Iniciativa

A característica de Busca de Oportunidades e Iniciativa foi encontrada em 7 dos 10 entrevistados, indicando que a maioria dos alunos consegue identificar e agir proativamente diante de oportunidades. Assim como nesta seguinte declaração

“E nesse ano meu pai deu 150 reais a cada um, só que tipo eu não queria gastar com roupa, não queria gastar com nada supérfluo assim. Aí eu encontrei um site que vendia cosméticos, aí eu fiz um pedidozinho mínimo de 100 reais, fiquei com 50 e fiz o pedido de 100 para começar a revender na cômoda do quarto mesmo. Aí criei um Instagram e comecei.” (E5)

Entretanto, os alunos que não demonstraram essa característica reportaram que, embora apresentassem iniciativa para agir antes de serem solicitados, não possuíam uma visão clara sobre como transformar essas ações em oportunidades de negócios. E ainda pode-se perceber por exemplo nessa fala do entrevistado que quando questionado sobre o que o fez iniciar seu negócio descreve uma situação em que agiu diante das circunstâncias do que efetivamente com iniciativa

“E o bum, a chave com certeza foi a questão da pandemia, né? As necessidades que estavam naquele momento” (E1)

Essa variação sugere que, embora a iniciativa seja comum, a habilidade de detectar oportunidades estratégicas ainda precisa ser trabalhada, conforme identificado por Filardi et al. (2014), que enfatizam a crescente necessidade de uma abordagem mais relacional e estratégica entre os empreendedores contemporâneos.

4.2 Correr Riscos Calculados

Apenas 2 dos entrevistados demonstraram a capacidade de Correr Riscos Calculados, podemos observar a seguinte declaração da entrevistada 5 que exemplifica correr riscos calculados

“Quando eu faço compra muito grande, assim, que falta, por exemplo, três dias para pagar o boleto e eu não consigo, já tenho na cabeça o plano B, que é a live, que na live você tem um fluxo de venda bem maior do que o diário, então eu sempre fico na cabeça, vou tentar vender a mercadoria ao máximo, mas se não der certo, faço uma live promocional.” (E5)

A presença de uma estratégia reserva, e o não receio de correr riscos já que a entrevistada acabou discorrendo sobre diversas experiências que fortaleceram sua características e sempre o que sugere uma aversão ao risco na maioria dos casos. A falta de planejamento intencional e a ausência de estratégias de contingência indicam uma lacuna na habilidade de avaliar e gerenciar riscos, característica essencial para o sucesso empreendedor. (Ching e Kitahara, 2015) a habilidade de correr riscos é frequentemente pouco explorada em estudantes, o que é um obstáculo para a ação empreendedora.

4.3 Exigência de Qualidade e Eficiência

A Exigência de Qualidade e Eficiência foi observada em 6 dos 10 alunos. Aqueles que pontuaram bem nessa característica destacaram sua atenção aos detalhes e o desejo de exceder as expectativas do cliente, como na fala das entrevistadas 9 e 4

“Também busquei fazer uns cursos online de jeitos de fazer novos tipos de laço, de melhoria, de produto e também no...Sempre acho que a busca pela qualidade e pela eficiência é primordial, porque quando você acha que em time que está ganhando, não se mexe, é conversa de perdedor.” (E9)

“Eu gosto muito de coisas assim diferentes, de inovar, de trazer coisas que vão surpreender positivamente o cliente.” (E4)

O que é consistente com a definição de qualidade em ambientes empreendedores. Entretanto, os alunos que não demonstraram essa característica não apresentaram evidências substanciais de esforços contínuos para melhorar a qualidade, um aspecto central para manter competitividade no mercado, como destacado por McClelland (1972)

4.4 Persistência

A persistência foi identificada em 7 dos entrevistados, nos seguintes trechos eles demonstram como fazem e o que pensam, para lidar e persistir em meio aos desafios

“Não tá dando certo agora, mas eu vou continuar tentando até dar certo. Vamos lá, uma das coisas que eu costumo fazer é o seguinte, é uma regra bem prática que eu utilizo pra tudo, até na minha vida pessoal, é uma regrinha de três, eu tento até três vezes de no máximo algo, porque vamos lá, a primeira vez você vai ter uma determinada atividade, aí você, beleza, aqui não saiu como eu queria, as coisas começaram a dar errado, tudo mais não saiu como eu pretendia, tem a possibilidade de tentar novamente, porque é a primeira vez que sempre a gente começa a errar. Vou a segunda, a segunda é claro, a gente tem o aprendizado da primeira, a gente tenta, vai modificando alguma coisa, o que for necessário, mas tá seguindo esse padrão, tá errado, digamos, tento a terceira e última vez” (E6)

“como eu tenho uma deficiência, tenho paralisia cerebral tem algum serviço que tem que ter coordenação motora para editar design e como a minha coordenação motora foi afetada pela a paralisia cerebral aí fica um pouco complicado para ser feitas mas nada disso me abala eu adapto ou me adapto as coisas que tenho que fazer” (E10)

Essa afirmativa do primeiro trecho permite uma observação interessante de como ser persistente, mas não teimoso, a persistência tem a ver também com saber a hora que devemos mudar a estratégia e até mesmo quando precisamos desistir, uma característica fundamental para o sucesso a longo prazo. já no segundo trecho observa-se a importância de adaptação, mudança de estratégias, e como essa entrevistada não desiste mesmo com as dificuldades enfrentadas para completar as tarefas no seu trabalho. No entanto, a falta de exemplos concretos em que os alunos mudaram suas estratégias para alcançar seus objetivos sugere uma abordagem menos flexível à solução de problemas, o que pode prejudicar sua capacidade de adaptação em um ambiente de negócios dinâmico. A flexibilidade e a capacidade de ajustar estratégias são essenciais para manter a competitividade, como observado no trabalho de Filardi et al. (2014).

4.5 Comprometimento

A ausência da característica comprometimento foi notada em alguns alunos, principalmente no que se refere a baixa presença de esforços extraordinários para completar tarefas. McClelland destaca o comprometimento como uma característica essencial de empreendedores que se dedicam ao sucesso de seus empreendimentos, colocando-o como uma das dimensões mais importantes para garantir a continuidade de um negócio (Ching & Kitahara, 2015). podemos observar essa característica importante na fala do entrevistado 1

“Tinha que vir todo final de semana para colocar loja para agir, para ver situação financeira, realizar compras e muito mais e assim por diante, e também consegui um estágio para mim, então eu conciliei tudo isso e só foi, às vezes saía de três da manhã” (E1)

“eu tive que pedir para minha tia que estava em Guarabira comprar umas folhas aí fiquei até meia-noite tal para cortar e entregar as folhas” (E3)

A ausência dessa característica pode prejudicar a capacidade dos alunos de levar projetos a uma conclusão bem-sucedida.

4.6 Busca de Informações

A Busca de Informações foi a única característica unânime, sendo observada em todos os entrevistados. Isso reflete uma forte inclinação para a busca constante de feedback e conselhos de diversas fontes, incluindo clientes e fornecedores. Essas afirmações a seguir sustentam o que foi dito anteriormente

“Tenho até amigos que trabalham em outras papelarias sempre tô perguntando quando eu posso se tem alguma novidade em questão de papel” (E3)

“Questões de clientes realmente é a questão do feedback.” (E7)

“Como a viagem geralmente é longa, são três horas e a gente conversa muito. Aí as pessoas comentam sobre outro motorista. Ah, fulano foi uma vez, dirige muito ruim. O carro de fulano aconteceu não sei o quê, não tem A, não tem bababá. Aí eu já pego o feedback do próprio cliente e da concorrência também.” (E8)

“Mas na própria pesquisa de satisfação, a pessoa vai dizendo o que ela deseja, o curso que seria interessante, que ela gostaria que tivesse. Então, estou dando um exemplo aqui para você, que a pesquisa de satisfação, claro que ela mede a questão do feedback do cliente, mas também proporciona para a gente esse embasamento do que o cliente quer mais.” (E6)

Esse comportamento é positivo e condiz com o que McClelland previu como essencial para o desenvolvimento e sucesso dos empreendedores, uma vez que a capacidade de adquirir informações de qualidade é crucial para a tomada de decisões estratégicas (Filardi et al., 2014)

4.7 Estabelecimento de Metas

Nenhum dos entrevistados apresentou metas de longo prazo, o que é uma lacuna preocupante. Embora a maioria tivesse metas de curto prazo, alguns confundiam metas de curto prazo (até um ano) com metas de médio (até 5 anos) e longo prazo (a partir de 5 anos) como podemos observar no seguinte trecho:

“Então a gente coloca um planejamento, por exemplo, de longo prazo para um ano” (E6)

Apesar disso, observa-se nos entrevistados que eles sabem da importância das metas mas não as fazem de forma clara e com visão de médio/ longo prazo .

“Não sigo metas ainda mas pretendo implantar metas a curto/médio e longo prazo.” (E10)

A ausência de metas claras e objetivas principalmente a medio/longo prazo é contrária às recomendações de McClelland, que sugere que o estabelecimento de metas é fundamental para que o empreendedor direcione seus esforços de maneira estratégica. Metas de longo prazo permitem uma visão mais clara de onde o empreendedor deseja chegar, facilitando o planejamento estratégico. De acordo com Santos(2018) Pessoas que estabelecem metas estipulam um prazo para elas, têm metas de longo prazo e sabem da importância de metas de curto prazo que irão levar a empresa rumo a metas de longo prazo.

4.8 Planejamento e Monitoramento Sistemáticos

A característica de Planejamento e Monitoramento Sistemáticos foi identificada em 6 dos 10 alunos, com o uso de ferramentas como planilhas, calendários e aplicativos de gerenciamento de tarefas, como o Trello. Isso indica um bom nível de organização e capacidade de gerir atividades, mesmo que a definição de metas não esteja completamente desenvolvida. Ching & Kitahara (2015) enfatizam a importância do planejamento sistemático como uma forma de monitorar o progresso e ajustar estratégias quando necessário. observa-se esse monitoramento sistemático principalmente nessas declarações:

*“ Eu uso o Bullet Journal. Tá vendo aqui?
(...)É uma agenda que você faz à mão, basicamente. Ai eu consigo ver, visualizar os meus hábitos, como é que tá andando, qual que é a tarefa que eu não tô fazendo, o que eu tô fazendo mais e essas coisas.” (E2)*

“A gente utiliza através dos OKRs, como falei, os OKRs é uma ferramenta que a gente utiliza para justamente alcançar determinado objetivo e resultado, então a gente tem cada OKR, a gente tem seus respectivos objetivos e através disso o resultado, e também através disso a gente consegue medir e para saber o quanto a gente testa em 50%, em 25% para se concluir e chegar até aquele objetivo que a gente pretende.” (E6)

4.9 Persuasão e Redes de Contato

Embora alguns alunos tivessem uma boa rede de contatos, poucos usavam a persuasão de forma intencional para atingir seus objetivos. quando questionada sobre uma situação em que usou a persuasão a entrevistada 9 por exemplo responde:

“Na verdade não, eu acho que eu não teria nenhuma porque eu sou uma pessoa que eu não sou de persuasão” (E9)

O desenvolvimento de habilidades interpessoais é essencial, especialmente no contexto atual, onde as redes de contato e a capacidade de influenciar são fatores determinantes para o sucesso, como apontado por Filardi et al. (2014), que destacam o papel crescente das competências relacionais no perfil do empreendedor contemporâneo. Um ótimo exemplo desta característica é o entrevistado 6 que declara que usa estrategicamente sua rede de contatos, além de demonstrar em outras atitudes indícios de ter um perfil persuasivo.

“Sempre eu busco utilizar as redes de contatos que eu tenho, de forma estratégica, então por isso que eu costumo até falar, brincar, o importante não é saber, é ter o telefone de quem sabe” (E6)

4.10 Independência e Autoconfiança

A análise sobre Independência e Autoconfiança revelou que alguns dos alunos não demonstraram rompimento significativo com normas impostas, nem a capacidade de sustentar suas opiniões de maneira assertiva. Assim como na resposta da entrevistada 9 que fala sobre não conseguir tomar a maioria de suas decisões sozinha, e que opiniões de outras pessoas precisam validar o que ela decide

“Então normalmente eu preciso da aprovação externa para tomar decisões.” (E9)

A autoconfiança e a independência são cruciais para a tomada de decisões e a inovação, elementos essenciais para o empreendedorismo (McClelland, 1972). A falta dessas características pode limitar o potencial dos alunos em contextos desafiadores. encontra-se essa característica presente na entrevistada 10 como ela apresenta na seguinte fala situações em que quebrou a as normas impostas e sustentou sua decisão mesmo com palavras contrárias

“Como eu tenho paralisia cerebral por conta disso sou cadeirante, às vezes as pessoas me verem como uma pessoa inútil que não sou capaz de fazer aquilo e isso me motiva para fazer e mostrar para essas pessoas que consigo.(...) Quando pensei em abrir a minha empresa, as pessoas disseram “para que você vai abrir” e quando pensei em ser modelo as pessoas perguntaram “você vai conseguir?” mas fiquei firme e forte na minha decisão.” (E10)

4.11 Resultado das características comportamentais empreendedoras

Por fim, após identificar as características comportamentais empreendedoras dos entrevistados, observa-se que os alunos têm características comportamentais empreendedoras fortemente presentes e outras que precisam ser bem mais incentivadas e desenvolvidas, como principalmente o estabelecimento de metas. Também é importante salientar o destaque para a característica de busca de informações que está presente em todos participantes da pesquisa, isso nos permite entender que estas pessoas buscam realmente ouvir as opiniões e ideias importantes que surgem a partir do ambiente externo e *stakeholders*. Esse próximo quadro contém as características e um breve resumo do que foi encontrado sobre elas nesta pesquisa

Quadro 5 - Características e resumo dos achados da pesquisa

Característica	Resultados encontrados
Busca de Oportunidade e Iniciativa	Presente em 7/10 entrevistados, indicando um olhar aguçado para novas oportunidades e a disposição para agir antes de ser solicitado
Correr Riscos Calculados	Observada em 2/10 entrevistados, esses demonstraram a capacidade de avaliar e tomar decisões em situações de risco moderado. É uma característica que precisa de muito mais atenção para desenvolvimento
Exigência de Qualidade e Eficiência	Identificada em 7/10 participantes, que buscam maneiras de melhorar

	processos e resultados, visando sempre a excelência.
Persistência	Característica forte entre 7/10 alunos, que mostraram determinação em superar desafios e continuar seus esforços empreendedores.
Comprometimento	6/10 entrevistados demonstraram um alto nível de comprometimento com seus projetos e objetivos empreendedores.
Busca de Informações	Esta característica foi unânime, com todos os participantes mostrando uma forte inclinação para buscar feedback e conselhos de diversas fontes.
Estabelecimento de Metas	Identificada como uma lacuna preocupante, com poucos alunos apresentando a habilidade de definir objetivos claros e principalmente de longo/médio prazo
Planejamento e Monitoramento Sistemáticos	Observada em 6/10 entrevistados, que demonstraram a importância de um planejamento eficaz para o sucesso de seus empreendimentos.
Persuasão e Redes de Contato	Presente em somente um dos entrevistados, indicando a habilidade de construir e utilizar redes de contato para o sucesso nos negócios, encontrar essa característica em apenas um entrevistado exprime a necessidade de desenvolvimento para o uso dessa característica em sua forma plena.
Independência e Autoconfiança	4/10 alunos mostraram autoconfiança e independência em suas decisões, embora a independência não tenha sido uma característica amplamente observada em todos a autoconfiança foi encontrada em muitos mas não foi o suficiente para constituir a característica.

Fonte: Elaboração própria (2024)

Desse modo os alunos entrevistados têm algumas características que precisam ser melhor desenvolvidas, principalmente as características de estabelecimentos de metas, persuasão e rede de contatos e correr riscos calculados. Eles têm características que são sucesso quando utilizadas num negócio, com destaque unânime para a característica de busca de informações, isso dá a eles uma perspectiva de sucesso para os seus empreendimentos, e se conseguirem focar na desenvoltura das características que os faltam tem mais chances ainda de alcançar o sucesso em seus negócios.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo teve como objetivo analisar as características comportamentais empreendedoras presentes nos alunos do curso de Administração do *Campus III* da Universidade Federal da Paraíba. A partir das entrevistas realizadas, foi possível identificar tanto as características que se destacam entre os discentes quanto aquelas que necessitam de maior desenvolvimento.

Uma das principais conclusões é a importância do desenvolvimento de características comportamentais empreendedoras. Essas habilidades são fundamentais para o sucesso no empreendedorismo e devem ser incentivadas ao longo da formação acadêmica dos alunos. A pesquisa revelou que, embora a busca de informações tenha sido uma característica unânime entre os entrevistados, a ausência de metas de longo prazo se mostrou uma lacuna preocupante. Portanto, é essencial que os alunos aprendam a estabelecer objetivos claros e estratégicos de médio e longo prazo que direcionem seus esforços empreendedores para um negócio de sucesso e com propósito.

Além disso, é recomendado que a UFPB e outras instituições de ensino superior implementem programas e workshops que promovam o desenvolvimento de habilidades

empreendedoras, além de claro buscarem sempre implantar o ensino empreendedor de forma efetiva dentro da grade curricular do curso. Essas iniciativas podem incluir atividades práticas, como simulações de negócios e projetos empreendedores, que permitam aos alunos aplicar as características comportamentais estudadas, reforçando a teoria com a prática.

Por fim, este estudo abre espaço para futuras pesquisas que explorem as características comportamentais de alunos de outros cursos ou instituições, fazer um comparativo entre alunos que não tem experiência empreendedora com os que empreendem, pesquisas futuras podem analisar também a eficácia de intervenções educacionais no desenvolvimento dessas habilidades. A compreensão das características comportamentais empreendedoras é um passo crucial para preparar os futuros profissionais para os desafios do mercado e para fomentar um ambiente de inovação e empreendedorismo de sucesso.

REFERÊNCIAS

BARZOTTO, Luciano C. et. al. De estudantes a empreendedores: as forças que moldam a intenção empreendedora na graduação em administração. **Boletim de Conjuntura (BOCA)** ano VI, vol. 17, n. 49, 2024.

CHING, H. Y.; KITAHARA, J. R. Propensão a empreender: uma investigação quantitativa baseada nas características empreendedoras de alunos do curso de administração. **Revista de Ciências da Administração**, p. 99–111, 16 dez. 2015.

DOLABELA, Fernando. **Pedagogia empreendedora**. São Paulo: Cultura, 2003.

DORNELAS, José. **Empreendedorismo na prática: mitos e verdades do empreendedor de sucesso**. Rio de Janeiro: Grupo GEN, 2023.

DORNELAS, José. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 9. ed. Rio de Janeiro: Grupo GEN, 2023.

FERREIRA NETO, M. N.; DE OLIVEIRA CABRAL, J. E.; RODRIGUES, J. L. de C. Empreendedorismo, inovação e desenvolvimento humano no mundo: análise comparativa. **Revista Gestão e Desenvolvimento**, v. 19, n. 1, p. 154–178, 28 mar. 2022.

FILARDI, F.; BARROS, F. D.; FISCHMANN, A. A. Do Homo empreendedor ao empreendedor contemporâneo: evolução das características empreendedoras de 1848 a 2014. **Revista Ibero-Americana de Estratégia**, v. 13, n. 3, p. 123–140, 1 set. 2014.

GEM (Global Entrepreneurship Monitor). **Global Entrepreneurship Monitor 2023/2024 Global Report: 25 Years and Growing**. Londres: GEM, 2023.

GIL, Antonio C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2022.

KRÜGER, C.; PINHEIRO, J. P.; MINELLO, I. F. As características comportamentais empreendedoras de David McClelland. Em: **Anais do XII SIBGRAPI**, out. 1999, v. 101, p. 104.

MCCLELLAND, D. C. Characteristics of successful entrepreneurs. **The Journal of Creative Behavior**, v. 21, n. 3, p. 219–233, set. 1987.

MCCLELLAND, D. C. A sociedade competitiva: realização e progresso social. Rio de Janeiro: **Expressão e Cultura**, 1972.

MANSFIELD, R. et al. The identification and assessment of competences and other personal characteristics of entrepreneurs in developing countries. Final report. **The United States Agency for International Development**, abr. 1987.

SANTOS, Renato. **Empretec**: manual do participante. Brasília: Sebrae, 2018.

SANTOS, V. A.; CONDÉ, Nery; FREITAS, D. M. A importância do Empretec para a formação de micro e pequenos empreendedores: estudo de caso em Ponte Nova – MG. **Empreendedorismo, Gestão e Negócios**, edição especial, v. 10, n. 10, mar. 2021, p. 228-242.

SAMPERI, R. H.; COLLADO, C. F.; LÚCIO, M. P. B. **Metodologia de pesquisa**. 5. ed. Porto Alegre: Penso, 2013.

YIN, Robert K. **Estudo de caso**. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2015.