

O desenvolvimento do perfil empreendedor em cursos superiores
de gestão
The development of the entrepreneurial profile in superior
management courses

Ana Shirley de França Moraes
UNYLEYA/CRA-RJ

Resumo

O perfil empreendedor não é apenas nato, pode ser desenvolvido. Atualmente, ter habilidades empreendedoras é indispensável. A educação deve propiciar aos estudantes, principalmente, na educação superior, na área de gestão, o desenvolvimento de um perfil profissional empreendedor, compatível com o momento socioeconômico do país. Este estudo pretende demonstrar como se formam o perfil empreendedor e suas características básicas, para propor um novo processo de ensino-aprendizagem, em que o estudante seja protagonista. A pesquisa utilizou a pesquisa bibliográfica e documental, na coleta dados, em um contexto exploratório, quanto aos seus objetivos.

Palavras-chave: Perfil Empreendedor. Cursos Superiores. Gestão.

Abstract

The entrepreneurial profile is not just born, it can be developed. Currently, having entrepreneurial skills is indispensable. Education should provide students, especially in higher education, in the management área, the development of an entrepreneurial professional profile, compatible with the country's socioeconomic situation. This study aims to demonstrate how the entrepreneurial profile and its characteristics are formed by entrepreneurial profile and its basic characteristics, to propose a new teaching-learning process, in which the student is the protagonist. The research used bibliographic and documentary research in collecting data, in an exploratory context, as to its objectives.

Keywords: Entrepreneurial. Profile. Higher Education. Management.

1. Introdução

A difusão do empreendedorismo como objeto de estudo nas instituições de educação superior – IES, nas duas últimas décadas do século XX e início do Século XXI, desenvolveu estratégias metodológicas diferenciadas que resultam hoje em tendências de integração do ensino de empreendedorismo a todos os cursos de formação superior. Contudo, não basta estudar apenas o empreendedorismo, é necessário desenvolver competências, habilidades e atitudes que desenvolvam perfil empreendedor como posicionamento diante da vida pessoal e de trabalho.

A essência do empreendedorismo é a habilidade de visualizar uma oportunidade e a mobilização para buscar o novo, apesar dos possíveis riscos; porém, na atual realidade globalizada de mercados escassos e complexos, passa a ser um caminho, talvez o único, para que profissionais alcancem postos de trabalho e formas eficazes de atuação em ocupações e atividades de nível superior.

A criação desse espírito não acontece por acaso, desenvolve-se, por meio de habilidades e atitudes, para o desenvolvimento de competências necessárias ao perfil empreendedor. Com isso, algumas ações necessitam nortear a formação do futuro profissional, visando ao sucesso para a vida. Nesse ponto, a participação da instituição de ensino é decisiva, pois são das propostas acadêmicas, das metodologias interdisciplinares e, principalmente, transdisciplinares, de uma postura didática, aplicada à inovação, que se promove a formação empreendedora.

Este estudo pretende revelar as características do perfil empreendedor, por meio de estudo bibliográfico e documental, demonstrando que os egressos dos cursos de gestão muito necessitam de conhecimentos, habilidades, atitudes e valores necessários a empreender, a fim de que se coloquem na lógica não só de mercado, mas como postura para a vida, por meio de uma formação sustentável, desenvolvida pela educação.

Como estudo sobre o empreendedorismo, ampliado e atualizado, propõem-se o conceito aplicado à educação, voltada à formação de gestores.

2. Metodologia

Este estudo bibliográfico e documental apresenta uma breve retrospectiva histórica sobre o ensino do empreendedorismo na educação superior, demonstrando como o momento atual exige mais que conhecimentos sobre o tema, mais sim habilidades, competências e atitudes que levem os egressos dos cursos de gestão a se manterem aptos ao mercado de ocupações, bem como viver melhor, por meio do desenvolvimento de perfil empreendedor.

A coleta de dados se realizou mediante pesquisa em livros, artigos, censo, Anais e revistas sobre o tema em análise.

A pesquisa, quanto aos objetivos, é exploratória, pois se pretende ampliar o conhecimento sobre o termo empreendedorismo, de forma a expandir sua aplicação para desenvolver perfil empreendedor em cursos de gestão.

3. Referencial teórico e discussões

O progresso técnico e científico ocorrido na sociedade, dita do conhecimento, fez com que a transmissão de conhecimentos de pai para filho, de mestre para aprendiz,

feita naturalmente, se alterasse. No início do século XXI, não basta para o mundo o trabalho artesanal, este foi substituído pela máquina, pelo trabalho técnico-científico, operando mudanças radicais nos modos de produção e nos recursos humanos. As necessidades psicossociais impulsionam o homem a uma constante aprendizagem, a um contínuo crescer como indivíduo e como ser social. A luta pela vida, a satisfação de seus anseios, a realização profissional como pessoa, como cidadão, como ser. Contudo, na atualidade, um problema social aflige o homem e vem ocupando espaço, transformando as vidas de inúmeros cidadãos brasileiros: o Desemprego.

O desemprego é uma questão atual preocupante em todo o mundo e, no Brasil, se situa na faixa de 14% (IBGE, 2021) dependendo da instituição que realize o levantamento e o tipo de metodologia utilizada para apuração, o índice pode diminuir ou aumentar. Associada a esta questão, se verifica uma tendência mundial de revolução no mundo do trabalho. Segundo pesquisa Sebrae de 2019, O saldo de postos de trabalho gerados pelos pequenos negócios no mês de fevereiro representou 72,3% do total de vagas abertas no país, revela o CAGED (Cadastro Geral de Empregados e Desempregados). É o maior saldo registrado para este mês nos últimos quatro anos. Segundo levantamento do Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), baseado nos dados do CAGED foram preenchidos 125,2 mil postos de trabalho, resultado quase três vezes e meia maior que o saldo apresentado pelas médias e grandes empresas (MGE), que somaram 36,5 mil. Os números revelam como a postura empreendedora na criação de novas empresas tem respondido adequadamente à questão do Trabalho, abrindo novas oportunidades.

Também convém ressaltar que, como se vive num cenário internacional extremamente competitivo, em que o nível e a qualidade da educação dos países definem suas posições, a educação necessita ser um processo contínuo de construção e reorganização do conhecimento, tendo como finalidade o desenvolvimento global e harmonioso da personalidade e de comportamentos, para formar o cidadão, como indivíduo crítico e atuante num contexto histórico, capaz de buscar e criar oportunidades de trabalho e atuação social, transformando-as em realizações para si e para a sociedade, como um todo, e para a comunidade, em que interage e vive.

A conceituação de acesso aos postos de trabalho não é simples, o mesmo acontece quanto à conceituação sobre o emprego. O maior problema reside no fato dos postos de trabalho serem diferentes entre si e em número muito grande de dimensões como, a remuneração, a jornada de trabalho, o ambiente de trabalho, cláusulas contratuais, etc. Isto implica a questão da escolha dos aspectos que importam para definir a existência do trabalho.

Numa avaliação simplista, admite-se que empregados com carteira assinada e

funcionários públicos, militares e demais carreiras estáveis podem se dizer com emprego de melhor qualidade em relação aos empregados sem carteira. Em geral, a principal justificativa para isso seria o acesso garantido para o sistema de seguridade social e aos direitos trabalhistas, a uma remuneração mensal (salário, ou qualquer outra denominação equivalente), uma jornada de trabalho fixa, entre outras.

Contudo, o conceito tradicional do bom emprego se esgota, já que a nova realidade de trabalho e de ocupações não só no Brasil como no mundo aponta para a descaracterização tradicional do emprego formal e para desestatização do mercado de trabalho, assim como a não regulação de atividades e do exercício das profissões. Portanto, passam a ser as entidades representativas de classe as responsáveis pelas lutas salariais e de qualificação do trabalhador nos novos tempos. Na nova mentalidade de trabalho, a competência passou a significar estabilidade de emprego e melhor ganhos.

A questão clássica que se coloca diante da evolução da taxa de desemprego é saber se a sua oscilação pode ser explicada por pressões de oferta ou de demanda. Não existem dados que possam comprovar isso, mas, de qualquer modo, uma comparação das médias anuais das taxas de participação e de desemprego mostra uma redução da taxa de participação e um aumento da taxa de desemprego. Isto indicia que o crescimento observado na taxa de desemprego poderia estar mais associado a restrições do lado da demanda por trabalho, o que significaria falta de formação adequada e preparo profissional.

3.1 Gestor empreendedor e empreendedorismo- definições necessárias

A princípio, torna-se necessária, para fins de realização do estudo, a definição dos termos Gestor Empreendedor e Empreendedorismo, de forma prover conceitualmente os aspectos básicos da construção teórica do tema que se quer abordar.

O conceito Gestor Empreendedor pode parecer fruto de uma tautologia, uma expressão redundante. Contudo, assim como se esperava que todo gestor trouxesse em si a qualidade de empreender, na realidade de mercados e da formação em nível superior, não procede. O que se vê são gestores egressos de cursos ainda baseados num modelo arcaico e reprodutivo, pouco contribuindo à formação do espírito empreendedor, conforme se pode verificar nas formas de ensinar e nos conteúdos, geralmente, desvinculados da prática. Nesta análise, nem todo gestor é empreendedor, acrescentaria, a maioria dos gestores em qualquer área de formação, não só na Administração, não revela este perfil. Nesta visão, percebe-se a contrariedade ao senso comum, em acreditar que todo gestor seja, obrigatoriamente, um empreendedor.

Na busca da definição do termo Empreendedorismo, tem-se: o fazer algo novo ou o que existe de formas diferentes. Podem ser mudanças nas técnicas de produção, conquista de mercados, introdução de bens, entre outros fatores de alteração econômica. Tal alteração provocaria um desequilíbrio dinâmico, obrigatório para uma economia sadia, sendo um dos principais fatores de “booms e depressões”, na medida em que interferiria em salários e taxas de juros. É assim que Joseph Schumpeter (1947) definiu a atitude empreendedora. A expressão possui vasto campo de significados, como inovação

empresária e resposta criativa. Desta forma, considera que o importante é reconhecer como agente que faz a diferença.

Precursor do conceito, Schumpeter cita Cantillon (XVII), autor que introduziu o termo empresário – “aquele que compra meios de produção a certos preços e os combina para obter um produto que vai vender no momento em que se compromete com os custos”. Cita ainda Say (1800), que criou no francês *entrepreneur* – “quem transfere recursos econômicos de um setor de baixa produtividade para um setor de produtividade mais ainda mais elevada e de maior rendimento”. Essas concepções iniciais influenciaram teorias posteriores, sobretudo, pela presença de mecanismos de direção e exploração.

Drucker (2003) afirma que o empreendimento é uma conduta, fundamentada numa decisão, cujas bases são o conceito e a teoria. Não é traço da personalidade. Dolabela (2002) segue o mesmo caminho, ao defender que existe um perfil do empreendedor, mas que esse pode ser desenvolvido por todos que se empenhem em concretizar seus ideais. Diz também que em qualquer ofício é possível desempenhar tal função, o diferencial está na maneira como se aborda o mundo. Segundo ele, “é o sistema que aciona a energia individual e a coletiva no âmbito da construção do desenvolvimento, seja na montagem de uma empresa, ação empreendedora do emprego, no governo ou no terceiro setor” (p.45).

Schumpeter (1996) e Dornellas (2005) estão de acordo com essas proposições. O primeiro trabalha com motivações e percebe que as inovações variam com o ramo da economia, com a origem, função e aptidões do sujeito. E o segundo, com as oportunidades, as quais devem ser bem identificadas.

Para Schumpeter (1996) a atividade empresarial requer uma liderança e algum controle sobre fatores materiais e pessoais. Defende que o autofinanciamento é o método mais promissor para direcionar uma empresa ao seu tamanho ideal. A função empresária, no entanto, não necessita ser exercida por uma pessoa física singular; muitas vezes o é, por uma personalidade coletiva.

Drucker (2003) concorda e estabelece o conceito de risco, no qual declara ser essencial arriscar nos negócios, com metodologia, em vista de criar valores diferentes e fazer novas contribuições. Para tal, pressupõe o “monitoramento das sete fontes para uma oportunidade”. São elas: algum evento inesperado; uma incompatibilidade entre a realidade e de como essa deveria ser; inovação baseada na necessidade do progresso; alterações inesperadas no setor industrial ou no mercado; mudanças populacionais; na percepção, disposição e significado e, um conhecimento novo, científico ou não.

Dornellas (2005) identifica outros fatores como pretexto para a inovação e domínio tecnológico. Há os pessoais, ligados à própria satisfação; os ambientais e os sociológicos, que incluem as possibilidades de reunir grupo de pessoas influentes, com formações, vocações e idades desejadas.

Schumpeter (1996) taxa o fenômeno como imprevisível, pelo caráter heterogêneo e por não ser transmitido por qualquer tipo de herança. No entanto, a frequência com que ocorre, a intensidade, seu sucesso ou fracasso está relacionada à qualidade das pessoas disponíveis no mercado, às ações individuais e aos padrões comportamentais. O reverso, também, procede. A atividade empresarial contribui para certo tipo de civilização e mentalidade pública.

Dentre os autores citados, Dolabela (2002) é o que enfatiza a conotação social do empreendedorismo, cuja serventia primordial é a utilidade para os outros. A formação do bem-estar da coletividade e da liberdade deve estar vinculada à capacidade de produzir riquezas a todos.

Tanto Schumpeter (1996), quanto Dornellas (2005), retrata as inovações como partes de um processo. Para eles, há uma sequência de quatro fases. Primeiro, a identificação da oportunidade, depois o desenvolvimento de um plano de negócio, seguido da determinação de recursos para começar o plano e, por último, o gerenciamento da empresa. Na visão dos autores, as mudanças se agrupam em certos períodos, não são distribuídas uniformemente pelos ciclos econômicos. Isso acontece em função da facilidade de se repetir um feito, após terem sido superadas as resistências ao novo. Na leitura dos autores, as três primeiras fases estariam ligadas à capacidade empreendedora e a última, à capacidade de gerenciamento e sustentação do negócio.

Schumpeter (1996) questiona acerca do futuro do empreendedor e aponta impressões, as quais precisam ser comprovadas ou refutadas pelo historiador. Por um lado, há a possibilidade do declínio da função, já que essa envolve habilidade de prever oportunidades capazes de quebrar a resistência que o meio impõe à mudança e, que a princípio, não podem ser comprovadas. Além do que, a atividade empresarial não é mais o único meio de ascensão social. Existem outras possibilidades dentro e fora da esfera econômica, como a área acadêmica, a economia informal, entre outras. Por outro lado, boas perspectivas existem, no sentido, para que os meios modernos ofereçam menos resistência às novidades. Assim, o uso da intuição tende a ser substituído por uma equipe de especialistas e generalistas, para que o progresso se torne cada vez mais automático.

De todo modo, há um consenso quanto à necessidade de serem realizados mais estudos nessa área, de forma imparcial, que aborde os interesses e posições dos empresários bem-sucedidos e também dos fracassados, de forma a retratar o ambiente social. Afinal, o empreendedorismo, conforme Dolabela (2003), é um “fenômeno cultural”, no qual as soluções refletem os valores e características de seu povo.

3.2 A Responsabilidade das escolas diante do novo cenário social: a educação empreendedora e sua nova metodologia de ensino

A educação é o grande alicerce que contribui para o crescimento econômico do país, e deve preparar o indivíduo para viver melhor e para as mudanças no mundo do trabalho. Apesar disso, a escola, enquanto sistema formal de educação, em sua grande maioria, ainda continua utilizando técnicas e procedimentos antigos e ineficazes, formando profissionais, para um mundo, onde as ocupações e atividades de emprego estão em permanente transformação. Atualmente ocupações que no passado existiam, hoje evoluíram ou desapareceram.

Considerando que é possível disseminar o espírito empreendedor no ambiente escolar, a ideia é proporcionar o desenvolvimento de habilidades empreendedoras em crianças e adolescentes, demonstrando que essa ação deve começar bem antes da Escola de Ensino Superior. Desta forma, torna-se necessária a criação de procedimentos

metodológicos acadêmicos e sociais, direcionados ao desenvolvimento de habilidades empreendedoras não só em crianças, mas, principalmente, em jovens e adultos.

Nos estudos e pesquisas realizados sobre o fenômeno do empreendedorismo, observa-se que não há consenso entre os estudiosos e pesquisadores quanto à exata definição do conceito de empreendedor. As dificuldades encontradas para o estabelecimento dessa conceituação são decorrentes de concepções errôneas postuladas, principalmente, pela mídia e pelo senso comum que acabam por obscurecer e distorcer alguns conceitos. Então, é necessário estabelecer uma definição objetiva, para que se possam desenvolver metodologias mais precisas a respeito do tema.

De acordo Santos (2000), Joseph A. Schumpeter é quem define conceitualmente o termo *empreendedor*, adquirindo novo significado, diz o autor:

o empreendedor é o responsável pelo processo de destruição criativa, sendo o impulso fundamental que aciona e mantém em marcha o motor capitalista criando, constantemente, novos produtos, novos métodos de produção, novos mercados e, implacavelmente, sobrepondo-se aos antigos métodos menos eficientes e mais caros (p.36).

Na definição de Drucker (1985), os empreendedores são pessoas que inovam, considerando que a inovação é o instrumento específico, meio pelo qual eles exploram a mudança como uma oportunidade para um negócio ou serviço diferente. Já Dolabela (1999) define o empreendedor como “um agente de mudanças”, “o motor da economia” ou, ainda, utilizando-se da definição de Fillion, considerada mais abrangente, “a pessoa que imagina, desenvolve e realiza visões”.

No entanto, como ressalta Pereira *apud* Drucker (1999), necessita-se de uma sociedade empreendedora, na qual a inovação e o empreendimento sejam normais, estáveis e contínuos. Considerando que:

- não se nasce empreendedor e sim se torna empreendedor por meio do convívio com pessoas empreendedoras, da permanência em locais que possibilitem ser e do exercício cotidiano;

- fatores culturais adversos, quando associados à mobilidade social podem facilitar ou dificultar a manifestação e o desenvolvimento deste espírito empreendedor;

- vários estudiosos enfatizam a possibilidade de se aprender e se ensinar às pessoas a serem empreendedoras e, sobretudo, de se desenvolver, caso as condições necessárias haja para que isto ocorra. Porém, estes mesmos estudiosos alertam que isso só se torna possível sob condições diferentes daquelas propostas pelo ensino tradicional e em circunstâncias que permitam o autoaprendizado.

No entendimento de Leite (2001), uma educação empreendedora requer que os alunos tenham exposição substancial com a “mão na massa” e tenham experiência com empreendedorismo e o mundo de empreendedores, o que significa dizer que a prática é um elemento fundamental.

A autora comenta que a maioria dos cursos de empreendedorismo oferece mais ênfase no conhecimento ou na informação e pouca ênfase na competência, em métodos de

aprendizado individual em pequenos grupos, como em times de projetos, trocas entre colegas, consultoria entre pares e *workshops*.

O perfil discente empreendedor deve focar a visão constante de estar aberto às mudanças que a cada dia vão surgindo, percebendo que sempre se está aprendendo e se deve aprender. O conhecimento não para e a renovação e a tecnologia, também não.

3.3 Escola de Educação Superior e o perfil empreendedor – histórico e abordagem

Embora o termo tenha sido usado há pelo menos duzentos anos, Joseph Schumpeter, no livro “Teoria do Desenvolvimento Econômico”, foi quem deu o atual significado da palavra empreendedorismo. Ainda que o conceito desenvolvido por Schumpeter date de 1934, a discussão sobre o papel do empreendedor no desenvolvimento econômico e as características comportamentais dos empreendedores ficou esquecida até a década de 70.

A partir de 1970, surgiu o interesse acadêmico nos empreendedores, para explicar a explosão no número de novas empresas inovadoras, baseadas no conhecimento e que, em pouco tempo, transformavam seus idealizadores em abastados empresários, ameaçando corporações antes poderosas (DORNELAS, 2004).

O campo do empreendedorismo, como objeto de estudo nas Instituições de Educação Superior, é recente, com isso, holístico e caótico. O ensino aplicado em empreendedorismo se iniciou na Universidade de Kobe, Japão em 1938. (DOLABELA, 1999)

No Brasil, os processos de desenvolvimento do empreendedorismo nas Instituições de Ensino Superior se iniciaram tardiamente, em relação aos países desenvolvidos e às atitudes empreendedoras da sociedade (GEM, 2000), mas seguiu em geral os meios padronizados desses países. As diferenças mais perceptíveis foram dadas em relação ao desenvolvimento desigual dos fatores de apoio ao processo empreendedor.

Segundo um levantamento realizado por Dolabela (1999), o primeiro curso de empreendedorismo foi ministrado no ano 1947 pela Fundação Getúlio Vargas, como disciplina do Curso de especialização em administração para estudantes de pós-graduação.

Em 1984 a Universidade de São Paulo ofereceu a disciplina “Criação de Empresas” no curso de graduação em Administração. No mesmo ano, o departamento de Ciência da Computação da Universidade Federal do Rio Grande do Sul iniciou oferta de uma disciplina de criação de empresas em Ciência da Computação. Assim, uma análise da evolução do empreendedorismo no Brasil revela ser o tema tratado recentemente. Porém, os dados permitem a visão positiva em relação à difusão do conceito nas escolas brasileiras de ensino superior.

Atualmente, as instituições superiores, universidades ou não, são chamadas a rever suas disposições de ensino, com vistas a um olhar o empreendedor, tanto da parte do gestor educacional, como em relação às atividades docentes que envolvem a didática e os procedimentos acadêmicos de avaliação, das matrizes curriculares, da condução das aulas e da aplicação de conteúdo. Esta é a Responsabilidade social que a Escola Superior toma para si, diante de um cenário social complexo e dinâmico no campo empresarial das atividades de trabalho e ocupações.

3.4 O espírito empreendedor – características e como construí-lo no ensino superior

Vê-se na sociedade o crescimento vertiginoso do fenômeno do empreendedorismo e a mobilização da sociedade para a compreensão deste fenômeno. As tendências das práticas educacionais, já denotam a grande preocupação com a empregabilidade dos futuros profissionais. Tal conduta direciona-se indiscriminadamente a homens e mulheres, independente da área de formação ou das práticas de desenvolvimento de habilidades e competências em várias instâncias sociais.

Algumas das principais “causas” do empreendedorismo na sociedade são a falta de espaço no mercado de trabalho formal (como empregado) e a facilidade de acesso à informação. Esses dois fatores podem resultar em três tipos de empreendedor:

- a) O intraempreendedor, aquele que por uma necessidade de realização pessoal ou financeira, procura empreender dentro da empresa em que trabalha, para não perder seu lugar e/ou atingir cargos mais elevados (Schumpeter);
- b) O empreendedor por necessidade, aquele que depois de trabalhar em um emprego formal é demitido e se vê obrigado a trabalhar como autônomo para a sua subsistência, e empreende por necessidade, por “não ter para onde ir” e não por preferência ou aptidão. Seus traços empreendedores são voláteis, não resistem às dificuldades do mercado ou a uma oferta de emprego formal;
- c) O empreendedor por preferência, aquele que faz a opção de dirigir seu próprio negócio por enxergar nele a possibilidade de se realizar pessoal e profissionalmente. A crença na sua capacidade e na sua vontade de inovar, de dar certo são fortes e não se desintegram facilmente; o empreendedor ele é acima de tudo perseverante.

Dolabela (2003) cita que a velocidade das mudanças na sociedade moderna e a necessidade de se estar sempre em busca da informação fazem com que o empreendedor trabalhe para se antecipar ao futuro e não para acompanhá-lo.

A seguir, apresentam-se habilidades e valores que se relacionam ao caminho para o estabelecimento de sucesso de um gestor, além de traçar o seu perfil e seu lugar no mundo do trabalho.

3.4.1 As habilidades

As Habilidades estão ligadas às ações práticas, e os valores às estruturas que levam o indivíduo a tomar determinada decisão ou praticar determinada ação, de forma inventiva e inovadora.

Definidas como um conjunto de comportamentos proativos que colaboram para o sucesso de uma empresa, as habilidades natas ou desenvolvidas são indispensáveis ao perfil empreendedor na gestão e na vida. Assim, podem-se elencar várias habilidades pertinentes a este perfil:

-identificar novas oportunidades - O conhecimento do mercado e a rápida adaptação a novos cenários fazem com que ele se antecipe ao futuro e inove em suas decisões.

-valorizar oportunidades e o pensamento criativo - O empreendedor consegue criar e separar as possibilidades reais de investimento do mero sonho (Dolabela, 2003) por meio de uma avaliação crítica e realista daquela oportunidade.

-comunicar-se persuasivamente - A capacidade de comunicação implica em convencer terceiros de que a sua ideia é importante e merece investimento.

-saber negociar – A confiança na própria ideia gera argumentos para uma boa negociação.

-utilizar informações e a tecnologia para a resolução de problemas – A Capacidade de recolher e filtrar informações úteis ao empreendimento e torná-las um diferencial de mercado. A partir de determinado momento, as informações adquiridas passam a constituir e estruturar um repertório de experiências que poderão ser usadas no futuro para a resolução de problemas, informações oferecem conhecimento de causa que resultam em credibilidade.

Segundo Dolabela (2002), as habilidades são comportamentos influenciados pelos valores que constituem o indivíduo, eles coexistem tanto no âmbito profissional quanto pessoal e são inseparáveis.

3.4.2 Os valores comportamentais intervenientes nas decisões

Torna-se oportuno neste estudo revelar os valores comportamentais que norteiam e interferem nas decisões. O gestor empreendedor necessita reconhecer os tipos de valores que estarão agindo em suas decisões, face à sua relação de direção da organização. Desta forma, passa-se a definir cada tipo, partindo da definição básica de Valores. Entendidos como as bases formadoras da visão de mundo de cada indivíduo, os valores podem determinar as diretrizes de uma empresa e seu posicionamento no mercado. As decisões tomadas sempre recebem a influência dessa série de estruturas formadoras. A seguir, enumeram-se os tipos de valores:

-existenciais - São os que determinam as condições de existência do indivíduo. Para o empreendedor a empresa representa uma possibilidade de alcançar os padrões de existência ao qual aspira, como uma boa escola para os filhos ou uma casa na praia.

-estéticos – Estão ligados a questões sensoriais e de expressão estética que tem como reflexo a organização, limpeza e ordem

-intelectuais – São os que designam a aplicação prática do conhecimento obtido, além de direcionar o ritmo de crescimento e inventividade. Quanto maior a busca por informações a possibilidade de crescimento do *know-how* para a inovação será maior.

-morais - São ligados às regras da vida social e à aplicação de seus princípios. O empreendedor ligado a estes valores percebe na empresa um papel muito mais social do que comercial.

-religiosos – São os ligados à espiritualidade e às formas de lidar com situações dentro do empreendimento. Os dogmas podem designar como ele trabalhará com certas questões no âmbito profissional.

3.4.3 O perfil do profissional de qualquer área que empreende

Algumas características delineiam o perfil do gestor empreendedor, segundo Dolabela (2002), entre as quais algumas voltadas às habilidades natas ou desenvolvidas, bem como a comportamentos inovadores que se expressão por atitudes, também observando suas necessidades e da empresa.

O empreendedor distingue em um cenário confuso, possibilidades e oportunidades de negócio, pois traz em si o poder de análise, reflexão e crítica como forma de pensar e agir. Já que possui uma visão macro da vida e das relações interpessoais, pois constituem o fator imprescindível para quem quer se lançar no mercado. Essa visão diversificada e articulada treina o “faro” do empreendedor para os negócios. Assumir riscos faz parte do perfil empreendedor, porém, não é a principal característica de um empreendedor.

Possui um grande senso organizacional que o ajuda a organizar suas tarefas, de acordo com suas necessidades. Por isto, sabe perfeitamente lidar com o tempo, tanto do ponto de vista cronológico, como emocional; tem o poder de controle de suas necessidades.

O dinheiro não é a principal motivação para um empreendedor, o valor financeiro é apenas uma consequência de um bom trabalho. Ele vê no próprio negócio uma forma de realização pessoal e profissional. A realização pessoal é uma das principais motivações para o empreendedorismo, assim como a vontade de criar e inovar na área onde se atua.

A pessoa que assume o compromisso de direcionar seu próprio negócio tem que estar disposta a trabalhar muito e estar, sempre, muito bem informada sobre tudo. O domínio de assuntos referentes a sua área de atuação, pode atrair trabalho e garantir clientes, além de fazer com que esse empreendedor reúna uma série de elementos que poderão se tornar novas ideias no futuro.

A referência e a inferência no mercado é uma ferramenta fundamental para dar credibilidade ao negócio. Relacionar-se às pessoas de diferentes lugares e áreas profissionais, abre os horizontes para novas ideias e oportunidades de novos negócios ou parcerias (*Network*). Ampliar o campo das relações, também, pode auxiliar na análise de problemas, na medida em que eles podem e são analisados, a partir de outras óticas e logo possuirão outras leituras.

3.4.4 Principais características do profissional Empreendedor

Sob a ótica empreendedora do gestor, podem-se destacar algumas características indispensáveis à sua formação. Vale a pena ainda reiterar que dentre as características, algumas estão diretamente relacionadas a uma postura de auto conduta, como se verá abaixo, conforme afirma Dolabela (2002):

- **Autoconfiança**

O empreendedor confia no seu talento e nas suas apostas e, por isso, assume riscos, apesar de não ser sua intenção. Sua confiança é tamanha que persevera e, portanto, corre arrisca;

- **Automotivação**

Pessoa que possui uma estrutura consciente de trabalho e não precisa do “empurrãozinho” do chefe para iniciar ou concluir uma tarefa;

- **Criatividade**

Sua visão ampliada e o conhecimento sobre sua área permitem a esse profissional, recolher e combinar novos e velhos elementos em benefício ao seu negócio seja na busca de novos mercados ou na solução de problemas;

- **Flexibilidade**

Ele consegue entender e se adaptar a novos ambientes, aceitar mudanças, aliás, ele tem claro que algo irá mudar;

- **Disposição**

O profissional que se propõe a planejar e mover um negócio, com disposição de trabalhar por ele;

- **Perseverança**

O empreendedor se mantém firme em seu propósito, apesar dos problemas, ameaças e armadilhas ao longo do caminho e possui a consciência de que o caminho do sucesso é longo, e o único modo de chegar até seu objetivo é persistindo;

- **Inteligência emocional**

Ele sabe como agir em situações adversas e se manter consciente dentro delas; tal postura é fundamental para a direção de um empreendimento;

- **Otimismo**

O empreendedor sempre vê o trabalho como uma possibilidade de sucesso e os seus erros como um aprendizado;

- **Visão Empresarial**

Estar informado sobre sua área é imprescindível para enxergar novos horizontes no mercado. Esse hábito de se manter atualizado, treina o olhar do empreendedor;

- **Visão Inovadora**

O Empreendedor deseja inovar sempre, buscar novas visões, mesmo que não leve à criação, mas um tipo de novidade de solução, para um problema também novo.

3.5 O modelo comportamental na abordagem do empreendedorismo

Duas dificuldades para entender o fenômeno empreendedor consistem na não abordagem, por parte dos pesquisadores estudiosos do tema, de todo o conjunto que caracteriza o sujeito empreendedor. Isso significa dizer que, para o estudo completo da representação do empreendedor, é necessário que as pesquisas cheguem além das simples características empresariais e do perfil de personalidade.

A outra dificuldade da abordagem do empreendedorismo revela-se na Psicologia: é perceptível a falta de respostas concretas a respeito de alguns questionamentos e, ainda, o desafio maior para a ciência da Administração é o pleno entendimento do comportamento do indivíduo, uma vez que inclui estudos e conhecimentos gerais de outras disciplinas como biologia, sociologia, educação, dentre outras, numa visão transdisciplinar.

Assim, entende-se que muitas características determinantes do comportamento estejam vinculadas às várias áreas.

3.5.1 As características determinantes do comportamento

Para se entender os aspectos que determinam o comportamento das pessoas, precisam-se conhecer características como: as necessidades, o conhecimento, as habilidades e os valores que interferem e determinam suas atitudes como indivíduo.

Necessidades – quando ocorre um desequilíbrio interno da pessoa, seja por satisfação ou frustração. Para Bergamini (1992), a necessidade é uma condição que acaba por pressupor determinados comportamentos humanos. Já Maslow (apud Bergamini, 1992) encara a existência de diversas classificações filosóficas acerca da necessidade, dentre elas a fome, a sede e o sono. Pode-se afirmar que a necessidade, embora se relacione a estados internos está diretamente ligada à ação, quando se entende que há uma presença de estímulos externos para a atuação do sujeito. Sendo assim, Bergamini, baseando-se em Maslow, aponta as necessidades como inculcadas num processo em curso e ainda afirma existir uma certa “hierarquia das necessidades”, produzida espontaneamente no interior do ser humano, aspectos que serão tratados a seguir, ao traçar o comportamento do Gestor empreendedor.

- a) **Conhecimento** – é aquilo que as pessoas sabem a respeito de si mesmo e do ambiente de que faz parte. O conhecimento sofre influências do meio, das necessidades e das experiências de cada pessoa. Para Piaget (apud Bergamini, 1992) conhecer não consiste em copiar o real, mas em agir sobre ele e transformá-lo, de modo a compreendê-lo. Segundo ele, existem três formas de conhecimento: a) conhecimento experimental - conhecimentos adquiridos graças às experiências físicas sob todas as suas formas. b) conhecimentos estruturados - segundo uma programação hereditária (visão das cores, visão em três dimensões). Estes conhecimentos permitem construir o mundo físico, da experiência física sob todas as formas, permitindo assim que se extraia ciência sobre não somente o objeto em si, mas também das ações que desempenhamos sobre eles. c) conhecimentos lógicos- matemáticos – responsáveis pela coordenação exercida pelo sujeito sobre os objetos.
- b) **Habilidades** – é a facilidade para usar as capacidades. Manifesta-se por meio de ações executadas, a partir do conhecimento e de experiências anteriores (memorizações) da mesma ação do próprio indivíduo, possuindo relação direta com a formação de competências, conforme foi demonstrado anteriormente.
- c) **Valores** – conjunto de crenças e suposições. Os valores individuais acabam por desenvolver as características, também cultural, dos próprios indivíduos. O valor é

uma concepção de algo desejado, implícita ou explicitamente, que interfere na seleção dos meios e dos fins da ação humana. A maioria dos estudiosos acredita que há três componentes vitais que constroem os valores: o primeiro de natureza cognitiva, capacidade em adquirir conhecimento, pois o processo de valoração implica, em síntese, em um processo de abstração e avaliação; o segundo de natureza afetiva e, por fim, um componente de ordem comportamental. Vale ressaltar que os valores são classificados como valores existenciais (saúde, alimentação, salário), valores estéticos, valores intelectuais, valores morais (conjunto de doutrinas) e valores religiosos, conforme foi apresentado na seção anterior, para situar os valores que interferem nas decisões nas organizações (MORAES, 2012).

3.5.2 O processo comportamental

O comportamento humano é a resposta oferecida pela pessoa para suprir um determinado evento anterior, segundo Bergamini (1992). O processo comportamental é uma representação das etapas que o indivíduo percorre para responder a uma ação. Tais etapas consistem em:

-Evento – é qualquer acontecimento interno ou externo ao sujeito, capaz de gerar um estímulo e, conseqüentemente, um comportamento.

-Percepção – é o que determina a existência ou inexistência de um estímulo. O indivíduo organiza, interpreta e traduz as informações. Sendo assim, essa etapa – percepção – acaba por compreender o comportamento humano, uma vez que se entende que na análise da informação a pessoa seleciona os futuros estímulos, de acordo com sua necessidade e desejo, e ainda, é através desse processo que elas constroem sua própria realidade. É com base no que é percebido que o ser humano raciocina, decide e age.

-Estímulo – é a oportunidade de satisfazer uma necessidade ou desejo através de uma ação-resposta.

-Motivação – é um impulso fundamental para produzir um comportamento. Há, sem dúvida, níveis de motivação, por exemplo, se foi detectado que o evento permite suprir uma necessidade, o indivíduo estará motivado, na medida em que tal necessidade esteja num estado de prepotência maior. Alguns estudiosos acreditam que a motivação é um ciclo que tem início na manifestação de uma necessidade. Segundo Bergamini, “ a motivação é função tipicamente interior a cada pessoa, como uma força propulsora que tem suas fontes, frequentemente, escondidas no interior de cada um...”.

-Geração de alternativas – é o conjunto de ações para satisfazer as necessidades. Comprova-se, assim, que o ser humano tem a capacidade de alterar e moldar experiências anteriores. Para gerar estas alternativas, o indivíduo utilizará o conhecimento e as habilidades, e o esforço do sujeito estará diretamente ligado ao grau de motivação.

-Decisão – é o processo de escolha dentre as alternativas anteriormente citadas. Essa decisão ocorrerá com base nos valores do indivíduo e, também, influenciada pela cognição e experiências passadas. A alternativa escolhida é aquela que supri as necessidades e está de acordo com o quadro pessoal de valores, lembrando que as necessidades estão ligadas ao interior, e os valores são adquiridos a partir do convívio com a sociedade.

-Resposta – é o processo de execução da alternativa escolhida e, logo, é também o processo de revelação do comportamento. É a ação de busca da satisfação.

3.6 O comportamento do Gestor Empreendedor

Diante da análise do modelo do processo comportamental, acredita-se que o empreendedorismo em si é o instrumento utilizado pelo indivíduo empreendedor para satisfazer suas necessidades, porém, de acordo com seus valores, conhecimentos e habilidades. O empreendedor possui necessidades que interferem no seu comportamento, de acordo com Birley e Whesthead,(apud Bergamini, 1992) são sete os tipos de necessidades:

-de aprovação – é a necessidade que todo indivíduo tem de possuir uma alta posição na sociedade, com o intuito de receber status, ou seja, reconhecimentos perante amigos, familiares.

-de independência – é a necessidade de autonomia por parte do sujeito. O empreendedor gerencia seu próprio negócio, por isso, necessita dessa liberdade para impor seu próprio enfoque de trabalho.

-de desenvolvimento pessoal – é a necessidade de crescer, aperfeiçoar-se. Essa necessidade faz com que o empreendedor seja sempre inovador e atento as inovações globais.

-de segurança – é a necessidade que o indivíduo tem de se proteger.

-de autorrealização – é a necessidade que as pessoas têm de alcançar sucesso pessoal, por meio de suas ações e atitudes.

-de necessidades renovadas - o indivíduo empreendedor também possui necessidades diferentes e com níveis de predominância diferentes. E, ainda, se uma necessidade foi suprida, surge então uma nova necessidade, evidenciando o ciclo motivacional do comportamento.

-de formação técnica e realização profissional – o empreendedor, além de outros fundamentais diversos conhecimentos, deve possuir experiência na área comercial e possuir conhecimento dos aspectos técnicos relacionados ao negócio, para que se sinta apto e realizado na sua área de atuação.

3.7 Habilidades e competências empreendedoras desenvolvidas pela educação

No momento atual da educação brasileira, muito se fala sobre Competência, Habilidades e Atitudes. A questão que se coloca, para o foco do estudo não está nos tipos de competências e Habilidades que um Gestor empreendedor necessita ter para atender às demandas de mercado e de sua própria vida, mas reside na forma de como se desenvolvem essas habilidades e competências. A metodologia de desenvolvimento é o primordial a ser discutido, não só nas ações acadêmico-didáticas, mas também nas ações sociais que permitam viver melhor, saber ser e agir em sociedade.

Segundo Andrade (2005), na formação de um gestor, há como princípio norteador uma visão holística e generalista que pressupõe um conjunto de competências para a

identificação e a solução de problemas, vivenciados nos diversos ambientes organizacionais, pessoais e sociais.

As Habilidades e Competências empreendedoras estão na absorção de conteúdo, saberes específicos da respectiva área de atuação, bem como outros saberes, e na capacidade de aplicar esses conhecimentos na vida prática no “momento oportuno”.

Seria como se o empreendedor, durante seu período de formação específica, acadêmica, fosse abastecido de conhecimentos e coordenado por práticas que, ao longo do tempo, o capacita a articular os conhecimentos adquiridos no meio acadêmico com as situações que se montam fora desse espaço (contextualização). Esse é o processo de construção de uma percepção de uma sensibilidade. Segundo Moretto (2004):

As habilidades estão associadas ao saber fazer: ação física ou mental que indica a capacidade adquirida. Assim, identificar variáveis, compreender fenômenos, relacionar informações, analisar situações-problema, sintetizar, julgar, correlacionar e manipular são exemplos de habilidades. Já as competências são um conjunto de habilidades harmonicamente desenvolvidas e que caracterizam, por exemplo, uma função/profissão específica: ser arquiteto, médico ou professor de química. As habilidades devem ser desenvolvidas em busca das competências. Embora muitas dessas práticas pedagógicas ainda estejam no plano das tendências, alguns aspectos da formação básica e acadêmica começam a ser revistos e reparados. (p.43)

A educação tradicional tem seu foco no professor como principal instrumento difusor do conhecimento e o aluno como um recipiente vazio, a ser preenchido por esses conhecimentos transmitidos. Essa prática é voltada para uma mera aquisição de conteúdos que não consegue direcionar o aluno para uma formação crítica e autônoma, pois tira dele a possibilidade de interação com o conteúdo transmitido e de uma possível produção de sentido em aula. Essa relação de passividade (aluno-professor) implica a impossibilidade de um *feedback* em sala de aula, a submissão o imobiliza para tomar qualquer decisão por si mesmo, pois está extremamente conectado ao conhecimento “absoluto”, apreendido em sala de aula (ARCÚCIO; ANDRADE, 2006).

Os aspectos da nova formação orientam o professor a estabelecer uma relação de troca com alunos dentro de sala (*feedback*), além de direcionar seus conteúdos e práticas para a autonomia e à formação do pensamento diversificado e crítico.

Assim, para formar o Gestor Empreendedor há de se realizar mudanças educacionais significativas. Tendo como base Perrenoud (2002), podem-se estabelecer alguns aspectos pontuais dessas mudanças:

- A nova formação pode ser encarada como construtora da visão empreendedora, pelo fato de privilegiar a autonomia e a cooperação entre informação, ação, vida e prática.
- Ela desperta no aluno, por meio de suas práticas interativas, a vontade de aprender a aprender.

- Propõe a transmissão do conteúdo de forma contextualizada, interdisciplinar e transdisciplinar. Essas três práticas trabalham em cooperação, articulando o conhecimento de sala de aula com o cotidiano como em uma cadeia.
 - Os Conteúdos inter cruzados e aqueles unificadores de temas constituem a mola mestra da interdisciplinaridade e da transdisciplinaridade.
 - O inter-relacionamento entre os conteúdos das disciplinas configura a interdisciplinaridade.
 - Introdução de conteúdos administrativos em qualquer área de formação, a fim de construir bases teóricas a relacionar à prática.
 - As leituras e análises multifacetadas, numa visão transdisciplinar, de um mesmo tema ou “objeto”, proporcionam uma visão mais ampla e polivalente daquilo que se pretende estudar e aprender em qualquer processo educacional, seja na escola, seja na vida profissional.
 - Os conteúdos impregnados da realidade do aluno demarcam o significado pedagógico contextualizado.
 - A contextualização imprime significados de relevância aos conteúdos escolares.
 - A Interdisciplinaridade e a Transdisciplinaridade explicitam os conteúdos contextualizados.
 - Os processos empregados ajudam no autoconhecimento e estimulam a autonomia
 - Os Métodos de ensino experienciais serão de grande valia para a formação do Gestor empreendedor.
 - O Método de ensino por Estudo de Caso ou Caso Concreto se coloca bem na lógica da formação do perfil empreendedor, uma vez que propicia o relacionamento teoria e prática, com base na realidade ou numa situação.
- Por fim, torna-se importante destacar que, na última década, o conteúdo do empreendedorismo tem preocupado alguns estudiosos e instituições de ensino. Contudo, enfatizam que a possibilidade de se ensinar às pessoas a serem empreendedoras e, sobretudo, de se desenvolver, só ocorre em condições diferentes das que se tem no ambiente de ensino tradicional. É preciso circunstâncias que permitam o autoaprendizado.
- No entendimento de Leite (2010), uma educação empreendedora requer que os alunos tenham exposição substancial com a “mão na massa” e tenham experiência com empreendedorismo e o mundo de empreendedores, o que significa dizer que a prática é um elemento fundamental.
- A autora comenta que a maioria dos cursos de empreendedorismo oferece mais ênfase no conhecimento ou na informação e pouca ênfase na competência, em métodos de aprendizado individual em pequenos grupos, como em times de projetos, trocas entre colegas, consultoria entre pares e *workshops*.
- O perfil discente empreendedor deve focar a visão constante de estar aberto às mudanças que a cada dia vão surgindo, percebendo que sempre se está aprendendo e se que deve aprender. O conhecimento não para a renovação e a tecnologia, também não. Em suma, a única certeza é que mudar é o garantido e o certo.

4. Considerações finais

A partir do estudo realizado, podem-se destacar alguns aspectos relevantes em termos de resultados. Contudo, como primeira e destacada menção, deve-se afirmar que a construção do perfil do Gestor Empreendedor não é uma missão apenas de cursos de Administração, mas também de qualquer ação educacional sustentável que almeje preparar e formar pessoas para ocupações e trabalho de hoje, em uma sociedade complexa e globalizada, em constante mudanças.

O empreendedorismo pode ser uma característica nata ou uma característica adquirida. Ele pode ser aprendido, porém, não pode ser ensinado. Um conjunto de ações educativas pode desenvolver habilidades e atitudes que construam o perfil de um Gestor Empreendedor em qualquer área de formação, contudo, é certo: é preciso um modelo de educação que mude comportamentos, que leve em conta valores e foque as necessidades contemporâneas do sujeito, da empresa e da sociedade.

Pontuar habilidades e competências não basta, para a formação adequada do egresso de hoje em cursos de gestão, poder-se-ia dizer, em nenhuma outra área de formação. É preciso um conjunto de procedimentos e processos, para que se desenvolvam as características do novo profissional que as empresas de hoje tanto almejam e o mercado de trabalho sinaliza. Gestores capazes de gerir grandes, médias e pequenas empresas, ou sobreviver sem o emprego tradicional, criando seu próprio negócio.

As habilidades expressas em várias competências necessárias ao gestor, verificam-se como características do espírito empreendedor: iniciativa, criatividade, atuar e refletir criticamente, adaptabilidade, conscientização de um trabalho de qualidade, trabalhar em equipe ou times, autoavaliação, ter formação humanística e técnica, valorizar o tempo, empreender, vislumbrando a transformação, desenvolver capacidades, ter interesse em sempre aprender, entre outras.

As bases do empreendedorismo, o perfil empreendedor, é uma articulação complexa de conteúdos e de um conjunto de práticas que são desenvolvidas ao longo de determinado tempo. Ele não possui uma “fórmula pronta” e não atende ao imediatismo da sociedade do momento, ele é aprimorado, por práticas que estimulem a autonomia, o autoconhecimento, a contextualização e a articulação entre diferentes áreas e sua adaptação a novos ambientes entre outros aspectos. É uma construção e, neste sentido, a educação atua, desenvolvendo novos métodos de ensinar e novas práticas pedagógicas, baseadas na relação teoria e prática, na exercitação de casos reais contextualizados e nas ações interdisciplinares e transdisciplinares de ensino.

Nesta lógica, o ensino a distância, bem como as ações de ensino-aprendizagem *e-learning* se colocam como instrumental educacional, com vistas à construção do conhecimento e de uma formação de mais auto-organização, flexível e interativa.

Por fim, cabe destacar a importância da ciência da Administração, na atualidade, e como a cada dia cresce a formação de profissionais em várias áreas de gestão, demonstrando que a preparação em cursos gestão de tecnologia, formam estudantes em

várias áreas de atividade profissional, já que se necessita daqueles que comande e organize e que conheça aspectos de plurais negócios.

Referências

- ANDRADE, Rui Otávio Bernardes de. **Gestão de Cursos de Administração**. São Paulo: Prentice Hall, 2010.
- ARCUCIO, Marina Rodrigues Borges; ANDRADE, Rosamaria Calaes de. **O Empreendedorismo na Escola**. Porto Alegre: Artmed, 2006.
- BERGAMINI, C. W. **Psicologia aplicada à administração de empresa**. São Paulo: Atlas, 1992.
- BRASIL. Pesquisa Mensal de Emprego – PME (2021), IBGE, 2021.
- BRUNO, Lúcia et al. (Org.). **Educação e trabalho no capitalismo contemporâneo**. São Paulo: Atlas, 1996
- CHAPMAN, Alan. *Kolb learning styles*. Disponível em: <www.businessballs.com/kolblearningstyles.htm>. Acesso em: agosto de 2018.
- DOLABELA, Fernando. “O ensino de empreendedorismo: panorama brasileiro”. Em **Anais da Conferência “A Universidade Formando Empreendedores”** - Brasília: CNI/IEL 2009.
- _____. **Segredo de Luísa**. São Paulo: Cultura, 2002.
- _____. **Empreendedorismo: uma forma de ser**. São Paulo: Cultura, 2002
- _____. **Pedagogia Empreendedora**. Editora Cultura, Brasil, (2003)
- _____. **Oficina do Empreendedor**. São Paulo: Cultura, 1999.
- DORNELLAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. São Paulo: Campus, 2005.
- DRUCKER, Peter Ferdinand. **Inovação e espírito empreendedor (entrepreneurship) – práticas e princípios**. Trad. Carlos Malferrari. São Paulo: Thomson, 2003.
- LEITE, V.F. *Crescente demanda pela educação empreendedora com métodos apropriados e o caso UNIFEI. XIII ENANGRAD*, realizado no Rio de Janeiro/RJ, de 22 a 24 de agosto de 2010. [on line, http://www.angrad.com/XIII_enangrad_anais.html], Acesso em: 22 nov. 2020.
- MORAES. Ana Shirley de França. **Educação sustentável no mundo globalizado – a formação empreendedora**. Revista ADM. CRA-RJ, agosto, 2012.
- MORETTO, Vasco Pedro. **Construtivismo: a produção do conhecimento em aula**. 4. ed. Rio de Janeiro: DP&A, 2003.
- PERRENOUD, Philippe. **As competências para ensinar no século XXI**. A formação dos professores e a avaliação. Porto Alegre: Artmed, 2002
- _____. **10 novas competências para ensinar**. Porto Alegre: Artmed, 2000.
- PERVIN, Lawrence; JOHN, Oliver. *Personalidade: Teoria e pesquisa*. Porto Alegre: Artmed, 2004.
- SCHUMPETER, Joseph. **Ensaio: empresários, inovação, ciclos de negócio e evolução do capitalismo**. Trad. Maria Inês Mansinho. Oeiras: Celta, 1996.

_____. *The Theory of Economic Development*. New York: Oxford University Press, 1983.

REVISTA PEGN. Rio de Janeiro, Globo
<https://revistapegn.globo.com/Noticias/noticia/2019/03/pequenos-negocios-geraram-72-dos-empregos-do-pais-em-fevereiro.html>. Acesso em: 10 dez. 2020.