Estudo do potencial empreendedor dos acadêmicos do 7º período do curso de Educação Física da Universidade Federal de Viçosa

Paulo Lanes Lobato
Dilermundo Duarte do Carmo

Universidade Federal de Viçosa
Viçosa/MG
Brasil

RESUMO

O Profissional de Educação física vem enfrentando mudanças significativas no contexto do mundo do trabalho. Por isso conhecer e saber da importância do empreendedorismo assume um papel importante para esse novo profissional frente as exigências do mercado de trabalho. Assim, este estudo objetiva verificar o potencial empreendedor dos acadêmicos do 7º período de educação física da UFV e relacioná-los ao estudo feito por Daher⁽²⁾, verificando as alterações no potencial empreendedor. A amostra foi composta por 50 acadêmicos, na faixa etária de 20 a 28 anos. Os dados foram obtidos através da aplicação de um questionário que avalia o potencial empreendedor do indivíduo. O tratamento estatístico utilizado foi a estatística descritiva como distribuição de frequência, média e desvio-padrão. Os resultados indicaram que 78% dos respondentes apresentaram “potencial transitório” tendo sido inferior ao apresentado quando ingressaram no curso em 2004, que foi de 85%. Com a análise comparativa dos dados e a interpretação de suas variáveis, verifica-se a necessidade de melhoria na capacitação gerencial para lançarem-se no mundo dos negócios. Sugere-se que novos estudos sejam realizados buscando alternativas para melhorar a relação entre formação profissional e a realidade de atuação dos profissionais de educação física.

Palavras-chave: empreendedorismo, profissional educação física, mercado trabalho, potencial empreendedor

ABSTRACT

Study of the entrepreneurial potential of physical education students of the 7th course period at the Federal University of Viçosa

Human movement professionals are facing a series of changes in the real world work opportunities. The market exigencies show to be really relevant for these professionals to be an entrepreneur. The aim of this study was to verify the entrepreneur potential of human movement students, and establish relationship with Daher's⁽²⁾ study, verifying possible changes in that potential. The sample comprised 50 fourth grade students aged between 20 and 28 years. Data collection was done using a specific questionnaire to evaluate individual entrepreneur potential applied twice throughout their graduate studies. To data analyses was used descriptive statistics as frequency, mean and standard deviation. Results showed 78% as 'transitory potential'. These results were lower than showed by these students in the first grade (85% were in the transitory potential classification). Comparative analyses of these results indicate needs of improvement in management area to start working in the business world. These results suggest new research to verify the relationship between professional education and 'real world' work for human movement professionals.

Key-words: *entrepreneur, human movement professionals, entrepreneur potential*

INTRODUÇÃO

A cada dia os profissionais mais precisam se preocupar em se conhecer e identificar em suas características os pontos fortes e as deficiências, para minimizar os efeitos destas em sua atuação profissional.

Diante da nova conjuntura econômica, com redução crescente dos postos de trabalho nas empresas, cresce a necessidade de quem procura o seu primeiro emprego, trabalhadores demitidos de grandes corporações e órgãos públicos em virtude de reestruturações, fechamento, privatizações e fusões, criarem o seu próprio negócio como alternativa de trabalho. Como afirma Dolabela⁽³⁾: “Pessoas que não conseguem colocação ou recolocação no mercado se vêem forçadas a criar seu próprio emprego como única alternativa de sobrevivência”.

Atualmente está sendo muito discutida a questão de que as pessoas devam ser os empreendedores de seu próprio futuro. Partindo deste ponto de vista essa pesquisa vai procurar compreender melhor o papel do curso no processo de formação do potencial empreendedor em acadêmicos de Educação Física da Universidade Federal de Viçosa (UFV), e, se a formação acadêmica tem interferido para alterar o perfil empreendedor dos futuros profissionais.

A realização deste estudo se deu a partir de um trabalho realizado com os acadêmicos do primeiro período de 2004 do curso de Educação Física, realizado pelo então estudante Eduardo Daher⁽²⁾.

A proposta desse estudo foi, utilizando o mesmo instrumento e metodologia de coleta de informações, com os mesmos acadêmicos, que agora completam o sétimo período do curso, portanto, na fase final de sua formação. A partir dos dados coletados será feita análise comparativa objetivando perceber se a sua formação acadêmica interferiu no potencial empreendedor dos alunos.

Objetivo

O estudo visa verificar o potencial empreendedor dos acadêmicos do 7º período do curso de Educação Física da UFV, bem como a interferência do curso no perfil empreendedor dos alunos por meio da comparação dos dados coletados, com o mesmo instrumento, quando estes estavam ingressando no curso em 2004. Da mesma forma, o estudo tem a finalidade de despertar nos alunos de Educação Física a capacidade de

identificar oportunidades de negócios e do mesmo modo, intensificar a orientação ao longo do curso, no sentido de estimular percepção destas novas circunstâncias para a futura atuação profissional.

Justificativa

Apesar da importância desse assunto, constata-se que existe uma carência de estudos sobre o tema, especialmente dedicados a compreender o empreendedorismo na Educação Física e a figura do empreendedor para o e no mercado. Portanto, há necessidade de aprofundamento de fundamentos conceituais na formação do profissional de educação física, no processo de desenvolvimento do potencial empreendedor dos alunos.

Portanto, este trabalho justifica-se pela necessidade de despertar nos acadêmicos de educação física a importância do empreendedorismo para sua inserção no mercado de trabalho.

REVISÃO DE LITERATURA

Este trabalho apresenta inicialmente uma revisão bibliográfica sobre o tema “empreendedorismo”, desde seu surgimento e as características do empreendedor, aspectos relacionados ao perfil empreendedor, cujas particularidades servirão de base para o trabalho de pesquisa de identificação do potencial de novos empreendedores. Serão apresentadas também as relações do empreendedorismo no Brasil. Ao final, discutiu-se sobre o ensino do empreendedorismo na Educação Física, principalmente no que tange à formação acadêmica.

O empreendedorismo

O termo empreendedorismo, conforme Dolabela⁽⁴⁾, originou-se do francês *entrepreneur*, que no século XII era utilizado para designar aquele que incentivava brigas.

Historicamente, a partir do século XVIII, os economistas Cantillon, em 1755, e Jean-Baptiste Say, em 1803, passaram a denominar de empreendedor aquele que identificava oportunidades de negócios e assumia riscos de realizá-los, que inovava e que era agente de mudanças. O austríaco Joseph A. Schumpeter, na década de 1930, também apoiava esta linha de conceituação. Outros autores, no entanto, procuraram conceituar o empreendedorismo baseando-se mais nos

comportamentos do que nas ações decorrentes^(9,11). Neste segundo grupamento encontram-se Max Weber, em 1930, e mais recentemente, em 1961, David MacClelland, que procuraram estudar os comportamentos daqueles que praticam o empreendedorismo. Em uma perspectiva mais genérica, Freire⁽⁷⁾ cita que o empreendedorismo é considerado a força que sempre existiu por trás das invenções e inovações, impulsionando o crescimento dos povos e regiões. Por meio dele, novas abordagens em ciências naturais e sociais são desenvolvidas, a tecnologia avança e desenvolve novos produtos e ferramentas, promovendo aumento continuado na produtividade humana. Ele constitui, assim, um dos elementos centrais para as mudanças introduzidas na sociedade, contribuindo fortemente para a aceleração mutacional atual.

Como elemento impulsionador do empreendedorismo tem-se a figura do seu criador, denominado empreendedor, que busca constantemente a continuidade do empreendimento.

Dolabela⁽³⁾ menciona que o empreendedor, ou seja, aquele que pratica o empreendedorismo está relacionado ao desenvolvimento econômico, à inovação e ao aproveitamento de oportunidades em negócios. No entanto, deve-se ter em mente que o empreendedorismo é um fenômeno cultural, que possui fatores e atitudes comportamentais que variam de um lugar para o outro, dependendo do meio em que se vive. Destacando as características dos empreendedores, Mori⁽⁸⁾ cita que são pessoas que perseguem o benefício, trabalham individual e coletivamente. Podem ser definidos como indivíduos que inovam, identificam e criam oportunidades de negócios, montam e coordenam novas combinações de recursos (função de produção), para extrair os melhores benefícios de suas inovações num meio incerto.

O empreendedor é caracterizado por Fillion⁽⁶⁾ como uma pessoa criativa, marcada pela capacidade de estabelecer e atingir objetivos e que mantém alto nível de consciência do ambiente em que vive, usando-a para detectar oportunidades de negócios. Um empreendedor que continua a aprender a respeito de possíveis oportunidades de negócios e a tomar decisões moderadamente arriscadas, que objetivam a inovação, continuará a desempenhar um papel de empreendedor.

Tendo como base esses conceitos, faz-se necessário um maior conhecimento sobre algumas características gerais do empreendedor. Para isso, procurou-se identificar o perfil do empreendedor, aprofundando ainda mais no conhecimento sobre o tema.

Perfil do empreendedor

Fillion⁽⁶⁾ acredita que as características variam de acordo com as atividades que o empreendedor executa em uma dada época ou em função da etapa de crescimento da empresa. Tendo em vista que os diferentes pesquisadores apresentaram resultados divergentes nas suas pesquisas. E por que a preocupação em identificar o perfil do empreendedor de sucesso?

Para que se possa aprender a agir, adotando comportamentos e atitudes adequadas.

O indivíduo portador das condições para empreender saberá aprender o que for necessário para criar, desenvolver e realizar sua visão. Segundo

Dolabela⁽³⁾: “as características a seguir sintetizam as atividades que os empreendedores desenvolvem para atingir seus objetivos, vinculado a cada uma delas as características pessoais, suas competências e habilidades necessárias e a aprendizagem envolvida.”

1) *Buscar oportunidade e ter iniciativa*: fazer as coisas antes de solicitado ou antes de forçado pelas circunstâncias. Agir para expandir o negócio a novas áreas, produtos ou serviços. Aproveitar oportunidades fora do comum para começar um negócio, obter financiamentos, equipamentos, terrenos, local de trabalho ou assistência.

2) *Ser persistente*: agir diante de um obstáculo. Agir repetidamente ou mudar de estratégia a fim de enfrentar um desafio ou superar um obstáculo. Assumir responsabilidade pessoal pelo desempenho necessário ao atendimento de metas e objetivos.

3) *Ser comprometido*: fazer sacrifícios pessoais e despende um esforço extraordinário para completar uma tarefa. Colaborar com os empregados ou colocar-se no lugar deles, se necessário, para terminar um trabalho. Esmerar-se em manter os clientes satisfeitos e colocar em primeiro lugar a boa vontade a longo prazo, acima do lucro de curto prazo.

4) *Ser exigente quanto à qualidade e eficiência*: encontrar maneiras de fazer as coisas de uma forma melhor, mais rápida, ou mais barato. Desenvolver ou utilizar procedimentos para assegurar que o trabalho seja

terminado a tempo ou que o trabalho atenda a padrões de qualidade previamente combinados.

5) *Correr riscos calculáveis*: avaliar alternativas e calcular riscos deliberadamente. Agir para reduzir os riscos ou controlar os resultados. Colocar-se em situações que implicam desafios ou riscos moderados.

6) *Estabelecer metas*: estabelecer metas e objetivos que são desafiantes e que têm significado pessoal.

Definir metas de longo prazo, claras e específicas.

Estabelecer objetivos de curto prazo, mensuráveis.

7) *Buscar informações*: dedicar-se pessoalmente a obter informações de clientes, fornecedores e concorrentes. Investigar pessoalmente como fabricar um produto ou fornecer um serviço. Consultar especialistas para obter assessoria técnica ou comercial.

8) *Planejar e monitorar sistematicamente*: planejar dividindo tarefas de grande porte em subtarefas com prazos definidos. Revisar seus planos constantemente, levando em conta os resultados obtidos e mudanças circunstanciais. Manter registros financeiros e utilizá-los para tomar decisões.

9) *Persuadir e manter rede de contatos*: utilizar estratégias deliberadas para influenciar ou persuadir os outros. Utilizar pessoas-chaves como agentes para atingir seus próprios objetivos. Agir para desenvolver e manter relações comerciais.

10) *Ser independente e manter autoconfiança*: buscar autonomia em relação a normas e controles de outros. Manter seu ponto de vista, mesmo diante da oposição ou de resultados inicialmente desanimadores.

Expressar confiança na sua própria capacidade de completar uma tarefa difícil ou de enfrentar um desafio.

Essas características permitem-nos agora relacionar o empreendedorismo com os aspectos peculiares da realidade brasileira.

Empreendedorismo no Brasil

Muito se discute a respeito do empreendedorismo no Brasil como sendo um dos fatores críticos para o desenvolvimento econômico, geração de empregos e riqueza à sociedade. Tanto nações mais desenvolvidas como as em desenvolvimento têm dado especial destaque ao empreendedorismo com vistas a melhor entender como ocorre o processo empreendedor e suas peculiaridades locais. Exemplos disto podem ser encontrados nos recentes estudos promovidos pelo grupo Global Entrepreneurship Monitor, que

objetivavam entender o relacionamento entre empreendedorismo e desenvolvimento econômico.

A pesquisa é feita desde 1999 pelo Global Entrepreneurship Monitor, disponível na íntegra no sítio www.e-commerce.org.br. Na primeira vez em que foi avaliado, em 2000, junto com 21 países, o Brasil foi classificado como a primeira nação em iniciativa empreendedora. No ano seguinte, já com 28 países participando da pesquisa, ficou em quinto lugar. Agora aparece em sétimo entre 37 nações.

O estudo mostra que, de forma geral, o empreendedorismo por necessidade tende a ser maior entre os países em desenvolvimento, onde as dificuldades de inserção no mercado de trabalho levam as pessoas a buscar alternativas de ocupação.

O movimento de empreendedorismo no Brasil começou a tomar forma na década de 1990, quando entidades como Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequena Empresa) e Softex (Associação para promoção da excelência do software brasileiro) foram criadas. Antes disso, praticamente não se falava em empreendedorismo e em criação de pequenas empresas. O Sebrae é um dos órgãos mais conhecidos do pequeno empresário brasileiro, que busca junto a essa entidade todo suporte de que precisa para iniciar sua empresa, bem como consultorias para resolver pequenos problemas pontuais de seu negócio.

No caso brasileiro, o movimento do empreendedorismo tem crescido rapidamente nos últimos anos, cursos universitários têm criado disciplinas com foco em empreendedorismo e as incubadoras de empresas são a principal vitrine do país quando se discute o empreendedorismo. No entanto, ainda faltam políticas públicas duradouras dirigidas à consolidação do empreendedorismo no país, como alternativa à falta de emprego.

O ensino do empreendedorismo no curso de Educação Física

O desenvolvimento do perfil empreendedor, com base no aprender a aprender, advém, em grande parte, do abrir espaço para a criatividade. No entanto, buscar referenciais para apreender as competências, detectar os melhores conteúdos programáticos, captar a dinâmica educacional mais adequada e explorar mecanismos que coloquem em ação a ativi-

dade pedagógica desejada representa hoje o grande desafio para a formação do empreendedor nos cursos de graduação em Educação Física.

Para Dornelas⁽⁵⁾, um dos caminhos a ser seguido pela universidade para desenvolver o espírito empreendedor, pode ser através do enfoque dado na identificação e no entendimento das habilidades do empreendedor, em como ocorre a inovação e o processo empreendedor, na importância do empreendedorismo para o desenvolvimento econômico, entre outras.

Dolabela⁽³⁾ afirma que o ensino no Brasil ainda não sinaliza totalmente para o empreendedorismo, visto que está voltado para a formação de profissionais que irão buscar emprego no mercado de trabalho.

Pardini⁽⁹⁾ complementa ao afirmar que a cultura pedagógica das universidades brasileiras está direcionada a valores e comportamentos que não abordam as organizações pequenas e médias da economia nacional. Essa cultura faz o emprego assumir um valor essencial na formação da sua sociedade.

No processo de mudança e condução desse novo profissional, faz-se necessário a busca de novas estratégias metodológicas e a reestruturação curricular, tendo como base a interdisciplinaridade, a visão holística do conhecimento e a abertura daqueles que vão fazer acontecer

METODOLOGIA

Para a realização da pesquisa foi feito um estudo qualitativo, longitudinal envolvendo os acadêmicos que ingressaram no curso de Educação Física da UFV no ano de 2004. Fez-se a identificação do potencial empreendedor em 2007 e estes resultados comparados com aqueles obtidos em 2004 por Daher⁽²⁾.

Amostra

A amostra foi composta 50 estudantes do curso de Educação Física da UFV, que ingressaram no ano de 2004. Para aplicação do questionário foram desconsiderados aspectos relacionados à origem, acesso à informação e renda familiar e que já haviam sido submetidos ao estudo anterior.

Coleta de dados

Para a obtenção dos dados utilizou-se um questionário – Avaliação do Potencial Empreendedor (Anexo 1) – adaptado por Barbosa e Cunha⁽¹⁾.

Esse questionário é composto por 40 questões divididas em três partes:

1. *Características gerais do empreendedor*, composta por 8 questões. Segundo Barbosa e Cunha⁽¹⁾, essa primeira parte fundamenta-se no trabalho de Fortin (1986) e aborda os atributos ou traços comuns que caracterizam os empreendedores, diferenciando-os de outros indivíduos.

2. *Preferências de atividades*, composta por 9 questões. Para Barbosa e Cunha⁽¹⁾, essa segunda parte tem por objetivo coligar informações sobre as principais preferências acerca de aspectos relativos ao trabalho do empreendedor.

3. *Características de personalidade*, composta por 23 questões. De acordo com Barbosa e Cunha⁽¹⁾, essa terceira parte mede o grau em que o indivíduo está preparado a se lançar nos negócios, nos planos individual e psicológico.

Para a verificação da pontuação (Anexo 2), com total máximo de 40 pontos, Barbosa e Cunha⁽¹⁾ utilizaram-se da seguinte configuração adaptada dos trabalhos já citados anteriormente:

1. *Grande potencial empreendedor*: respondente que obtiver entre 84,0% a 100,0% dos pontos, cuja exploração deste potencial dependeria apenas das oportunidades disponíveis.

2. *Forte potencial empreendedor*: respondente que obtiver entre 66,0% a 83,0% dos pontos, cujo sucesso dependeria muito de outras habilidades e recursos disponíveis.

3. *Resultado transitório*: respondente que obtiver entre 46,0% a 65,0% dos pontos, cujo sucesso dependeria de muito esforço e perseverança, sendo necessário um acompanhamento técnico e consultoria.

4. *Potencial duvidoso*: respondente que obtiver entre 25,0% a 45,0% dos pontos, existindo a necessidade de mudança de certos aspectos de sua filosofia de vida, atitudes e comportamentos.

5. *Falta de potencial*: respondente que obtiver entre 0,0% a 24,0% dos pontos, existindo a necessidade de conscientização quanto às dificuldades e exigências do empreendedorismo, sendo receoso lançar-se de imediato no mundo dos negócios.

Para que se pudessem referenciar estudos abertos à necessidade de caracterização do perfil dos respondentes do questionário, foram incluídas questões de caracterização da amostra que auxiliaram na análise e interpretação dos dados.

Tratamento estatístico

Para fins de análise dos dados foram utilizados conhecimentos da estatística descritiva como distribuição de frequência, média e desvio-padrão.

APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

O presente capítulo apresenta e analisa os dados obtidos, iniciando-se com a caracterização do perfil e posteriormente com o estudo do potencial empreendedor dos respondentes do questionário.

Perfil dos respondentes dos alunos do 7º período em 2007

O questionário foi respondido por 50 estudantes do 7º período do curso de Educação Física da Universidade Federal de Viçosa sendo 24 (48%) do sexo masculino e 26 (52%) do sexo feminino, todos solteiros, na faixa de 20 aos 28 anos.

No que se refere ao mercado de trabalho, 62% dos respondentes já exercem atividade remunerada atualmente. Dentre esses, 29,0% estão no mercado há mais de 1 ano e 71,0% recebem até 1 salário mínimo por mês. Os demais (71%) estão no mercado a um ano ou menos com a mesma faixa de salário. Ainda que com baixa remuneração, percebe-se a inserção muito significativa no mercado de trabalho local.

Em relação ao futuro profissional, 58% responderam que pretendem atuar como 'empregados' e apenas 12% querem ser 'proprietários' de seus próprios negócios. Percebe-se que uma faixa significativa (30%) ainda não tem perspectiva de atuação. Esses dados revelam que a parcela mais significativa não pretende se arriscar no mundo dos negócios como proprietários. Quanto à perspectiva salarial, destacamos que 34% esperam receber entre 6 e 10 salários mínimos e 32% esperam receber acima de 10 salários mínimos.

Em relação à formação acadêmica, obteve-se os seguintes resultados: 68% responderam que obtiveram uma boa formação acadêmica, 14% responderam que a formação foi razoável, 18% responderam que não aprovaram sua formação.

Apesar do significativo percentual de aprovação da formação recebida (68%) a insatisfação identificada (32%) deveria ser objeto de análise mais específica.

Potencial empreendedor dos respondentes

Os resultados serão apresentados por tópicos de abordagem no questionário. Isso facilitará a análise e as inferências a respeito dos resultados obtidos.

Características gerais do empreendedor

Essa primeira parte do questionário possui um total máximo de 8 pontos em que as questões procuram identificar as características dos empreendedores que os diferenciam das outras pessoas. No Quadro 1 apresenta-se o resultado.

A amplitude das respostas variou entre 2 (25%) e 8 (100%), com média 4,8 correspondente a 60% dos pontos totais. Dos respondentes, 30 (60%) ficaram acima da média, 20 (40%) ficaram abaixo da média. Esses dados indicam que mais da metade (60%) dos respondentes possuem características esperadas em empreendedores e que, mais 22% dos respondentes se encontram muito próximos em alcançar a média de pontos esperada e da mesma forma, 30% se encontra no limiar inferior da pontuação, indicando que aproximadamente 50% dos respondentes deveriam receber estímulos para ampliar o seu potencial empreendedor.

Preferências de atividades

A segunda parte do questionário possui um total máximo de 9 pontos e as questões apresentam as atividades mais comuns aos empreendedores. No Quadro 2 apresenta-se o resultado.

A amplitude dos pontos obtidos pelos respondentes variou entre 2 (22,2%) e 9 (100%), com média 4,9 correspondente a 54,4% dos pontos totais. Dos respondentes, 27 (54%) ficaram acima da média e 23 (46%) ficaram abaixo da média. Da mesma forma que no caso anterior, apesar de estatisticamente 54% dos respondentes se encontrarem acima da média, pode-se perceber que aproximadamente 30% se encontram muito próximos da média, mas que esse percentual chega a 58 se considerar aqueles que se encontram com a pontuação média, evidenciando a necessidade de interferências imediatas no sentido de que o risco da atividade empreendedora seja minimizado.

Características de personalidade

A terceira parte do questionário possui um total máximo de 23 pontos. Essas questões apresentam as

Quadro 1. Características gerais do empreendedor.

Total de pontos obtidos	Percentual dos pontos	Frequência	Percentual	Percentual Acumulado
2	25,0	01	2	2
3	37,5	08	16	18
4	50,0	11	22	40
5	62,5	15	30	70
6	75,0	11	22	92
7	87,5	2	4	96
8	100	2	4	100
8	100,0	50	100,0	

Quadro 2. Preferências de atividades.

Total de pontos obtidos	Percentual dos pontos	Frequência	Percentual	Percentual Acumulado
2	22,2	03	6	6
3	33,3	08	16	22
4	44,4	12	24	46
5	55,5	14	28	74
6	66,7	05	10	84
7	77,8	03	6	90
8	88,9	02	4	94
9	100,0	03	6	100,0
9	100,0	50	100,0	

Quadro 3. Características de personalidade

Total de pontos obtidos	Percentual dos pontos	Frequência	Percentual	Percentual Acumulado
9	39,1	05	10,0	10,0
10	43,5	05	10,0	20,0
11	47,8	07	14,0	34,0
12	52,2	14	28,0	62,0
13	56,5	09	18,0	80,0
14	60,9	07	14,0	94,0
15	65,2	01	2,0	96,0
16	69,6	02	4,0	100,0
23	100,0	50	100,0	

características de personalidade que mais se assemelham aos empreendedores. No Quadro 3 apresenta-se o resultado. A amplitude dos pontos obtidos pelos respondentes variou entre 9 (39,1%) e 16 (69,6%), com média 12, correspondente a 52,2% dos pontos totais. Dos respondentes, 19 (38,0%) ficaram acima da média, 14 (28,0%) ficaram próximos à média e 17 (34,0%) ficaram abaixo da média. Houve uma distribuição mais equilibrada dos respondentes

Indicam que o resultado foi razoável e nos permite afirmar que nesse momento, os sujeitos, apresentam características de personalidade semelhantes às esperadas nos empreendedores. Esses indicadores podem ser interpretados de maneira positiva, pois, a tendência aponta para índices superiores e mais significativo se torna o resultado pois são características de personalidade, indicando a pré-disposição para a ação empreendedora.

Quadro 4. Potencial geral do empreendedor

Total de pontos obtidos	Percentual dos pontos	Frequência	Percentual	Percentual Acumulado
15	37,5	01	2,0	2,0
16	40,0	01	2,0	4,0
17	42,5	02	4,0	8,0
18	45,0	05	10,0	18,0
19	47,5	04	8,0	26,0
20	50,0	06	12,0	38,0
21	52,5	06	12,0	50,0
22	55,0	04	8,0	58,0
23	57,5	04	8,0	66,0
24	60,0	11	22,0	88,0
25	62,5	02	4,0	92,0
26	65,0	02	4,0	96,0
28	70,0	01	2,0	98,0
33	82,5	01	2,0	100,0
40	100,0	50	100,0	

Quadro 5. Classificação dos respondentes

Categoria	% de pontos necessários	Frequência	Percentual
1. Grande potencial empreendedor	84 a 100	-	-
2. Forte potencial	66 a 83	02	4,0
3. Resultado transitório	46 a 65	39	78,0
4. Potencial duvidoso	25 a 45	09	18,0
5. Falta de potencial	0 a 24	-	-

Quadro 6. Perfil do empreendedor

ANO	Atividade remunerada		Futuro Profissional		Perspectiva salarial	
	SIM	NÃO	Empregado	Proprietário	Entre 6 e 10 salários	Acima de 10 salários
2004 – 1ºp.	3,30%	96,70%	51,70%	40,00%	45,00%	30,00%
2007 – 7ºp.	62,00%	38,00%	58,00%	42,00%	34,00%	32,00%

Quadro 7. Características Gerais

ANO	ACIMA DA MÉDIA	ABAIXO DA MÉDIA
2004 – 1ºp.	42,80%	57,20%
2007 – 7ºp.	60,00%	40,00%

Quadro 8. Preferência de Atividades.

ANO	ACIMA DA MÉDIA	ABAIXO DA MÉDIA
2004 – 1ºp.	58,30%	41,70%
2007 – 7ºp.	54,00%	46,00%

Quadro 9. Característica de Personalidade.

ANO	ACIMA DA MÉDIA	ABAIXO DA MÉDIA
2004 – 1ºp.	55,00%	45,00%
2007 – 7ºp.	52,00%	48,00%

Quadro 10. Potencial Geral (Classificação)

ANO	ACIMA DA MÉDIA	ABAIXO DA MÉDIA
2004 – 1ºp.	50,00%	50,00%
2007 – 7ºp.	50,00%	50,00%
CLASSIFICAÇÃO	TRANSITÓRIO	DUVIDOSO
2004 – 1ºp.	85,00%	15,00%
2007 – 7ºp.	78,00%	18,00%

Potencial geral do empreendedor

O potencial do empreendedor é o resultado do somatório dos pontos obtidos nas três partes anteriores, com um total máximo de 40 pontos. No Quadro 4 apresenta-se o resultado. A amplitude dos pontos obtidos pelos respondentes variou entre 15 (37,5%) e 33 (82,5%), com média 21,7, correspondente a 54,3% dos pontos totais. Pelos dados se percebe, estatisticamente, que há equilíbrio, mas como apresentado, a tendência não permite afirmar que seja uma condição satisfatória. Estes resultados (Quadro 5) indicam que 78,0% dos respondentes apresentam potencial transitório mas que a tendência se apresenta como de risco, pois 96% apresentam potencial transitório e duvidoso. Segundo Barbosa e Cunha⁽¹⁾, este resultado indica que o sucesso dependerá de muito esforço e perseverança. Esses respondentes necessitam de acompanhamento técnico e consultorias para desenvolverem seus próprios negócios.

ANÁLISE COMPARATIVA

Comparando-se os dados coletados em 2004⁽²⁾ e em 2007, apesar de algumas limitações, serão feitas análises por meio de quadros, com ênfase em algumas variáveis. Algumas situações referentes aos percentuais se apresentam com totalização inferior a 100% em decorrência da estratégia de análise e apresentação utilizada por Daher⁽²⁾ e que não interessam ser discutidas neste estudo.

A grande diferença no percentual sobre a atividade remunerada evidencia que ao se aproximar do final do curso aumentam as oportunidades de desenvolve-

rem uma atividade remunerada. Em ambos os momentos esperam sair do curso e entrar no mercado de trabalho como empregados, fato mais acentuado nos dados de 2007, da mesma forma, com relação a perspectiva salarial, que começa a ficar mais realista e tendeu a diminuir ao final do curso.

Observando tais resultados, pode-se deduzir que empreender ainda não é uma perspectiva muito considerada pelo estudante independente do ganho salarial. Em relação às características gerais do empreendedor, encontrou-se valores maiores ao final do curso. Estes resultados nos permitem inferências e estimularam a busca dos fatores que determinaram esta alteração, permitindo até deduzir que a formação oferecida no curso proporciona a alteração, no entanto, o índice de 40% é ainda muito alto e, indica a necessidade de interferências no processo de formação. Não houve alteração significativa em relação aos resultados mas poder-se-ia esperar que a compreensão da atividade profissional melhorasse esse quadro e não ocorresse a diminuição, fato que, apesar de não termos indicadores específicos, mereceria estudos para sua explicação.

Da mesma forma que na análise anterior, não foi expressiva a alteração, mas pelo conteúdo do tópico, as respostas poderiam ter indicado, desde o início do curso perspectivas mais favoráveis e estas até diminuíssem ao final do curso em consequência do maior conhecimento da realidade do mercado de trabalho. Ao se analisar esses dados, podemos afirmar que apesar de indicadores aparentemente favoráveis, não houve significância nos percentuais encontrados, salvo o destaque de que em 2007 4% dos responden-

tes atingiram o nível de forte potencial empreendedor, o que representa uma tímida evolução, mas preocupa, pois, como visto a maioria dos alunos (68%), está satisfeita com a formação recebida. Da mesma forma, a concentração com tendência negativa na classificação do potencial empreendedor, em ambos os momentos compromete ainda mais o quadro encontrado, indicando que ações efetivas deverão ser implementadas para alterar o perfil empreendedor do profissional do curso de Educação Física da UFV.

CONSIDERAÇÕES FINAIS E CONCLUSÃO

Considerando o perfil gerado por este estudo, uma nova questão surge: como o curso de Educação Física da UFV pode contribuir para o desenvolvimento de uma formação empreendedora nos seus alunos? Os resultados obtidos indicam que é necessária maior preocupação com a formação desses profissionais, estabelecendo que o processo de ensino possibilite a identificação das necessidades do mercado de trabalho e que o prepare adequadamente para a inserção no mesmo.

Na atual conjuntura, pode-se perceber que a classificação do potencial empreendedor em “resultado transitório” e “potencial empreendedor duvidoso” se encontrando em 100% em 2004 e em 96% em 2007, evidenciam muito claramente a necessidade intervenções para alterar esse quadro, pois os dados indicam que esses profissionais quando forem administrar seu próprio negócio, necessitarão de orientação em prol do sucesso profissional.

Para implementar o empreendedorismo no curso de educação física ações extracurriculares deveriam ser mais enfaticamente desenvolvidas, promovendo a participação em organizações que estimulem e permitam a atividade empreendedora supervisionada, tais como Empresas Juniores, projetos de extensão universitária, organizações estudantis diversas, principalmente as esportivas, participação em eventos formativos de cunho administrativo, como: cursos, palestras, seminários etc.

Portanto, com a caracterização do perfil empreendedor do aluno ingresso em 2004 no curso de Educação Física da Universidade Federal de Viçosa, identificaram-se lacunas na formação que poderão, a partir destas constatações, promover intervenções corretivas para o processo de formação.

Da mesma forma, pode-se concluir que a média

encontrada entre as duas medidas (81,5% com potencial transitório) não inviabiliza a possibilidade de sucesso do grupo, muito pelo contrário, indica da mesma forma grande possibilidade de sucesso, mas nos permite sugerir que o estudo possa ser repetido após algum tempo para verificar a coerência dos resultados com a atuação desses profissionais no mercado, o que enriqueceria as informações para as possíveis intervenções no processo de formação. Assim, podemos concluir que os objetivos do estudo foram plenamente atingidos, e que de posse desses dados, os atuais alunos possam desde agora realizar ações que o estimulem a desenvolver o seu potencial empreendedor para ampliar as suas possibilidades de sucesso ao final de seu período de formação.

AGRADECIMENTOS

O presente trabalho foi apresentado no 1º Congresso Internacional de Gestão do Desporto e 9º Congresso Nacional de Gestão do Desporto, Vila Real, Portugal, com financiamento da FAPEMIG

CORRESPONDÊNCIA

Paulo Lanes Lobato

Caixa Postal 271

36570-000 Viçosa – MG – Brasil

Telefone: (31) 3899 2061

Celular: (31) 8635 7037

E-mail: plobato@ufv.br

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Barbosa TRCG, Cunha NRS (1996). *Um Estudo Exploratório do Perfil do Empreendedor e dos Fatores Influenciadores do Desenvolvimento do Potencial Empreendedor da Microrregião da Mata de Viçosa*. Relatório de Pesquisa CNPq/UFV. Viçosa: Departamento de Administração - UFV.
2. Daher E (2004). *Estudo do potencial empreendedor dos acadêmicos no primeiro período do curso de educação física da UFV*. Monografia: Departamento de Educação Física - UFV.
3. Dolabela F (1999). *Oficina do Empreendedor*. São Paulo: Cultura Editores Associados.
4. Dolabela F (1999). *O Segredo de Luísa*. São Paulo: Cultura Editores Associados.
5. Dornelas JCA (2001). *Empreendedorismo: transformando idéias em negócios*. Rio de Janeiro: Campus.
6. Filion LJ (1999). Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. S. Paulo, *Revista de Administração FEA/USP*, pag.34
7. Freire L (2001). Empreendedorismo: fundamentos conceituais. In: Encontro nacional de empreendedorismo, III, Florianópolis/SC, 2001. *Anais...* Florianópolis: ENE,
8. Pimentel RC, Prates GA (2002). *Tempo, Espaço, Tecnologia e o Ser Humano: a vertente para o empreendedorismo*. Ribeirão Preto: Novo Saber Editora.

ANEXO 1

Questionário de Avaliação do Potencial Empreendedor dos Acadêmicos do 7º período do Curso de Educação Física – UFV

Prezado respondente,

Esta pesquisa está sendo realizada para ser apresentada como monografia de final de curso do Departamento de Educação Física – UFV, tendo como objetivo maior estudar o potencial empreendedor dos acadêmicos do 8º período desse curso. Trata-se, pois de uma pesquisa acadêmica sem nenhum propósito de fiscalização ou controle de suas atividades.

O instrumento ora apresentado possui uma parte de caracterização do respondente e um questionário com quarenta questões, divididas em três partes:

I. Características Gerais do Empreendedor.

II. Preferências de Atividade.

III. Características de Personalidade.

Leia atentamente cada uma das questões e siga as instruções contidas em cada uma das três partes.

Obrigado pela colaboração.

PERFIL DO RESPONDENTE

Data: ____/____/____ Sexo: _____ Idade: _____ Estado civil: _____

Exerce atividade remunerada atualmente? _____ Há quanto tempo? _____

Faixa salarial? () Até R\$ 240,00 () Entre R\$ 240,00 e R\$ 480,00 () Acima R\$ 480,00

Em que área(s) pretende atuar após formar? _____

Como pretende atuar? () proprietário () empregado () _____

Qual salário espera receber? () Até R\$ 960,00 () Entre R\$ 960,00 e R\$ 1440,00 () Entre R\$ 1440,00 e R\$ 2400,00 () Acima de R\$ 2400,00

Você acha que o curso lhe ofereceu uma boa formação? _____

I. Características Gerais do Empreendedor

Leia atentamente as questões e assinale com um “X” a resposta que mais se enquadra às suas características:

1. Face a um problema, você está mais inclinado a:

- a) Procurar um amigo próximo para buscar ajuda.
- b) Obter ajuda de um desconhecido renomado como sendo “expert”.
- c) Tentar trabalhar sozinho o problema.

2. Dentre as alternativas abaixo, qual a que melhor descreveria o seu principal motivo para se dedicar a uma atividade esportiva:

- a) Despender energia e se manter em boa condição física.
- b) Obter satisfação de derrotar outros competidores nesta atividade.
- c) Tentar bater seu próprio recorde.

3. Você geralmente é motivado pela necessidade:

- a) De satisfazer um objetivo pessoal de grande importância.
- b) Obter a atenção e o reconhecimento públicos.
- c) Controlar riquezas e pessoas.

4. Você acredita que o sucesso ou o fracasso de uma nova empresa depende em primeiro lugar:

- a) Da sorte ou destino.
- b) Do suporte e da aprovação dos outros.
- c) De suas próprias forças e habilidades.

5. Tendo a possibilidade de ganhar uma recompensa substancial, qual das ações seguintes você perseguiria:

- a) Lançar um dado com 33% de chance de ganhar.
- b) Trabalhar um problema com 33% de chance de resolvê-lo, dentro do prazo previsto.
- c) Não fazer nem “a” nem “b”, porque suas chances de sucesso são muito pequenas.

6. Você está mais inclinado a escolher uma tarefa:

- a) Que implique um nível de risco moderado, mas os resultados, apesar de bons, são demorados.
- b) Onde os riscos são elevados, mas que as recompensas financeiras são importantes.

c) Que é relativamente fácil e onde os riscos e os resultados são poucos.

7. Os lucros são importantes para você, porque:

- a) Trazem dinheiro, que lhe permite desenvolver outras idéias e tomar dianteira em outras ocasiões.

b) Constituem uma forma objetiva de medir o seu sucesso.

c) Permitem acumular riqueza pessoal.

8. Qual dos enunciados seguintes você valoriza mais no seu trabalho?

- a) A importância dada à competência e à eficácia.
- b) A liberdade de controlar a utilização de seu tempo.
- c) A oportunidade de criar e efetuar coisas novas.

II. Preferências de Atividades

Para cada par, indicar com um “X” qual o tipo de atividade que você prefere:

	Coluna A		Coluna B
9.		Uma atividade que oferece pouco ou nenhum desafio.	Uma atividade que exige que você fique completamente isolado de outros colegas.
10.		Uma atividade para a qual a remuneração é muito boa.	Uma atividade que tem muitas possibilidades de ser criativo e inovador.
11.		Uma atividade em que você deve frequentemente tomar decisões importantes.	Uma atividade onde haja muita gente satisfeita com o que faz.
12.		Uma atividade que ofereça pouca segurança em uma organização mais instável.	Uma atividade na qual você tenha pouca ou nenhuma possibilidade de participar nas decisões que lhe afetem.
13.		Uma atividade na qual as maiores responsabilidades são atribuídas àqueles que efetuam as tarefas de melhor maneira.	Uma atividade na qual as grandes responsabilidades são atribuídas aos empregados leais e que têm mais tempo de casa.
14.		Uma atividade onde o chefe imediato é às vezes crítico e severo.	Uma atividade que não exige muita capacidade.
15.		Uma atividade muito rotineira.	Uma atividade onde seus colegas não são amigos.
16.		Uma atividade onde o chefe imediato lhe respeita e lhe trata justamente.	Uma atividade que lhe permita participar regularmente de novas coisas interessantes.
17.		Uma atividade onde você tenha todas as chances de se desenvolver pessoalmente.	Uma atividade com excelentes benefícios extras e um bom período de férias.

III. Características de Personalidade

Alguns dos enunciados seguintes descrevem uma situação que você pode considerar mais ou menos representativa de sua própria maneira de pensar e de agir. Leia atentamente os enunciados e marque com um “X” a resposta que melhor represente a sua situação:

	Considerando a minha maneira de pensar e agir, eu diria que...	Concordo A	Discordo B
18.	Eu sou geralmente otimista.		
19.	Eu gosto de fazer as coisas melhor que os outros.		
20.	Quando eu resolvo um problema, eu tento chegar à melhor solução que se apresenta no momento, sem mais me preocupar com outras informações e possibilidades.		
21.	Eu gosto de bater um “papo” com os colegas de trabalho depois do expediente.		
22.	Eu prefiro estabelecer meus próprios objetivos e me empenhar para realizá-los.		
23.	Eu me aproximo e me relaciono facilmente com os outros.		
24.	Eu gosto de conhecer bem o que se passa e tomo as providências para sabê-lo.		
25.	Eu trabalho melhor quando alguém me orienta e me aconselha.		
26.	Quando tenho razão, eu posso convencer os outros.		
27.	Eu sempre acho que as pessoas me fazem perder tempo precioso.		
28.	Eu gosto bem de assistir futebol ou corrida de fórmula 1.		
29.	Eu tenho tendência a falar facilmente e abertamente de mim mesmo com os outros.		
30.	Eu acho que não me acrescenta nada seguir as ordens e diretrizes daqueles que possuem autoridade legítima no assunto.		
31.	Eu gosto mais de elaborar os planos do que colocá-los em prática.		
32.	Não existe prazer em apostar (arriscar) quando os resultados são facilmente previsíveis.		
33.	Face a um grande obstáculo, eu prefiro mudar rapidamente de atividade do que perseverar na mesma situação.		
34.	Eu penso que para sair bem nos negócios, é preciso reservar tempo suficiente para a família.		
35.	Sempre que ganho alguma coisa, eu considero importante guardá-la em segurança.		
36.	Ganhar muito dinheiro é uma questão de sorte, na maioria das vezes.		
37.	Desde que se considerem várias alternativas, encontra-se freqüentemente a solução mais eficaz para os problemas.		
38.	Eu gosto de impressionar os outros com meus feitos.		
39.	Eu prefiro praticar esportes com alguém que seja ligeiramente mais forte do que eu.		
40.	Eu gostaria que meus melhores amigos trabalhassem para mim na minha empresa.		

ANEXO 2

Pontuação do Questionário

Parte I – Características Gerais do Empreendedor

Questão	Códigos e Valores		
1	A 0	B 0	C 1
2	A 0	B 0	C 1
3	A 1	B 0	C 0
4	A 0	B 0	C 1
5	A 0	B 1	C 0
6	A 1	B 0	C 0
7	A 1	B 1	C 0
8	A 0	B 0	C 1

Parte II – Preferências de Atividades

Questão	Códigos e Valores	
9	A 0	B 1
10	A 0	B 1
11	A 1	B 0
12	A 1	B 0
13	A 1	B 0
14	A 1	B 0
15	A 0	B 1
16	A 0	B 1
17	A 1	B 0

Parte III – Características de Personalidade

Questão	Códigos e Valores		Questão	Códigos e Valores	
18	A 1	B 0	30	A 0	B 1
19	A 1	B 0	31	A 0	B 1
20	A 0	B 1	32	A 1	B 0
21	A 0	B 1	33	A 1	B 0
22	A 1	B 0	34	A 0	B 1
23	A 0	B 1	35	A 0	B 1
24	A 1	B 0	36	A 0	B 1
25	A 0	B 1	37	A 1	B 0
26	A 1	B 0	38	A 1	B 0
27	A 1	B 0	39	A 1	B 0
28	A 0	B 1	40	A 0	B 1
29	A 0	B 1			