

**UNIVERSIDADE ESTADUAL DE PONTA GROSSA  
SETOR DE CIÊNCIAS AGRÁRIAS E DE TECNOLOGIA  
DEPARTAMENTO DE ENGENHARIA CIVIL**

**JOÃO PEDRO HERCHE CAVASOTTI**

**NICOLAS SODOSKI**

**EMPREENDEDORISMO NA ENGENHARIA CIVIL NO  
MUNICÍPIO DE PONTA GROSSA**

**PONTA GROSSA**

**2021**

JOÃO PEDRO HERCHE CAVASOTTI

NICOLAS SODOSKI

EMPREENDEDORISMO NA ENGENHARIA CIVIL NO MUNICÍPIO DE PONTA  
GROSSA

Trabalho apresentado à disciplina de OTCC como requisito parcial para obtenção de título de Bacharelado em Engenharia Civil, da Universidade Estadual de Ponta Grossa.

Orientadora: Prof<sup>a</sup>. Adriana Fabrini

Co-orientador: Prof<sup>o</sup>. Guilherme Araujo Vuitik

**PONTA GROSSA**

**2021**

**JOÃO PEDRO HERCHE CAVASOTTI  
NICOLAS SODOSKI**

**EMPREENDEDORISMO NA ENGENHARIA CIVIL NO MUNICÍPIO DE PONTA  
GROSSA**

Este Trabalho de Conclusão de Curso foi julgado e aprovado como requisito para a obtenção do título de Bacharel em Engenharia Civil pela Universidade Estadual de Ponta Grossa.

**BANCA EXAMINADORA:**

---

Prof. Dra. Adriana Gresielly Fabrini  
Departamento de Administração – Universidade Estadual de Ponta Grossa

---

Prof. Dr. Guilherme Araujo Vuitiki  
Departamento de Engenharia Civil – Universidade Estadual de Ponta Grossa

---

Prof. Dra. Gislaine Martinelli Baniski  
Departamento de Administração – Universidade Estadual de Ponta Grossa

---

Prof. Me. Valfrido Antônio Martins  
Departamento de Engenharia Civil – Universidade Estadual de Ponta Grossa

Ponta Grossa, xx de xxxxxxxx de 2021

## RESUMO

A organização, por ser composta essencialmente por pessoas, é o reflexo dos comportamentos coletivos construídos socialmente ao longo da história, e por consequência o conceito de empreendedorismo também acompanhou esta dinâmica ambiental. Juntamente com a sociedade, os requisitos para acesso ao mercado de trabalho também evoluíram de modo a concorrência crescente. Uma parcela dos formandos em Engenharia Civil não ingressa no mercado efetivados com o cargo de engenheiros, em razão, principalmente, do volume de engenheiros civis egressos nos últimos anos, o qual quintuplicou. Assim, a criação de uma empresa passa a ser uma oportunidade para inserção rápida no mercado de trabalho, por consequência disso decidem empreender. No entanto muitos empreendimentos vêm a falir no primeiro ano de atuação devido a falta de conhecimentos como percepção de mercado, noções de empreendedorismo e educação financeira. Conhecimentos extracurriculares estão sendo requisitados no mercado profissional, não apenas para empreendedores como também aos intraempreendedores. Tendo isto em vista, este trabalho objetiva-se explorar o perfil empreendedor dos Engenheiros Civis, formados nos últimos 10 anos, que atuam na cidade de Ponta Grossa. Verificando os motivos pelos quais decidiram empreender, as reações percebidas no ambiente em que estão inseridos e quais estratégias foram implementadas buscando a consolidação de sua organização no mercado. Essa busca se deu por meio de uma pesquisa aplicada, exploratória, por meio de coleta de dados através de formulários e entrevistas com a amostra selecionada e configurado pelo método quanti-qualitativo.

Palavras-chave: Empreendedorismo; Engenharia Civil; Características de empreendedores

## LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1 - ESTRUTURA PARA CRIAÇÃO DE UMA NOVA EMPRESA.....	14
FIGURA 2 - FLUXOGRAMA DA PESQUISA .....	28
FIGURA 3 - POSSUI EMPRESA? .....	29

## LISTA DE TABELAS

TABELA 1 - PROATIVIDADE.....	30
TABELA 2 - EXPLORAR OPORTUNIDADES .....	31
TABELA 3 - OTIMISMO .....	33
TABELA 4 - PAIXÃO .....	34
TABELA 5 - FORMAR EQUIPES.....	35
TABELA 6 - ASSUMIR RISCOS .....	36
TABELA 7 - REDE DE RELACIONAMENTO.....	36
TABELA 8 - CRIATIVIDADE .....	37

## SUMÁRIO

FIGURA 1 - ESTRUTURA PARA CRIAÇÃO DE UMA NOVA EMPRESA	14	11
FIGURA 2 - FLUXOGRAMA DA PESQUISA	28	11
FIGURA 3 - POSSUI EMPRESA?	30	11
TABELA 1 - PROATIVIDADE	30	12
TABELA 2 - EXPLORAR OPORTUNIDADES	32	12
TABELA 3 - OTIMISMO	33	12
TABELA 4 - PAIXÃO	34	12
TABELA 5 - FORMAR EQUIPES	35	12
TABELA 6 - ASSUMIR RISCOS	36	12
TABELA 7 - REDE DE RELACIONAMENTO	37	12
TABELA 8 - CRIATIVIDADE	37	12
<b>1. INTRODUÇÃO</b>		<b>7</b>
<b>2. OBJETIVOS</b>		<b>9</b>
2.1 OBJETIVO GERAL		9
2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS		9
<b>3. JUSTIFICATIVA</b>		<b>10</b>
<b>4. REFERENCIAL TEÓRICO</b>		<b>12</b>
4.1 HISTÓRICO DO EMPREENDEDORISMO: A ORIGEM DO TERMO		12
4.2 CARACTERÍSTICAS DO EMPREENDEDOR		17
4.3 EMPREENDEDORISMO NA ENGENHARIA CIVIL		21
<b>5. METODOLOGIA</b>		<b>24</b>
5.1 PERFIL EMPREENDEDOR DE ACORDO COM A LITERATURA		25
5.2 ANÁLISE QUANTITATIVA		26
5.3 ANÁLISE QUALITATIVA		27
5.4 FLUXOGRAMA DE ETAPAS A SEREM REALIZADAS NO TRABALHO		28
<b>6. DESCRIÇÃO E ANÁLISE DE RESULTADOS</b>		<b>29</b>
<b>7. CONCLUSÃO</b>		<b>39</b>
<b>REFERENCIAS</b>		<b>41</b>

## 1. INTRODUÇÃO

O termo empreendedorismo teve sua origem do francês *entrepreneur* durante o período medieval, no entanto Franco e Gouvea (2016) afirmam que seu significado se desenvolveu significativamente, rumo ao que é conhecido atualmente, no âmbito da industrialização onde ocorreram grandes mudanças, devido a inserção de novas tecnologias modificando o trabalho.

No início do século XX, para Schumpeter (1934) o empreendedorismo era visto como um engenho que direcionava a inovação e promovia o desenvolvimento econômico. Contudo, o mercado de trabalho evoluiu ao ritmo da sociedade e das transformações econômicas.

Arelado a isso, o indivíduo inserido ativamente nesse meio com intuito de gerar desenvolvimento para seu ambiente pode ser chamado de empreendedor. O empreendedor é aquele que executa, não só tem ideias, como as realiza, se antecipa aos fatos e tem uma visão futura da organização (DORNELAS, 2001).

A organização, por ser composta essencialmente por pessoas, é o reflexo dos comportamentos coletivos construídos socialmente ao longo da história, e por consequência o conceito de empreendedorismo também acompanhou esta dinâmica ambiental. Como pode-se observar nas características de grandes empresas onde existe a busca de profissionais que apresentem características empreendedoras como senso de dono, que sejam proativos e determinados, esses denominados intraempreendedores (PRESTES, 2021).

Os estudos a respeito das características do empreendedor atribuem-no a responsabilidade pelas mudanças no ambiente organizacional, possibilitando o progresso de novas tecnologias e de novos procedimentos gerenciais colocados à disposição das organizações (FRANCO; GOUVEA, 2016). Sendo o mercado de engenharia civil um exemplo de atuação que exige do profissional características empreendedoras, pois além dos conhecimentos técnicos, são necessárias habilidades gerenciais a fim de atender as demandas acerca dos imprevistos do cotidiano da construção civil (AZEVEDO, 2017).



Juntamente com a sociedade, os requisitos para acesso ao mercado de trabalho também evoluíram, onde a graduação universitária tem marchado de excepcional para básico ao decorrer do tempo.

Ewers (2019) destaca que cerca de 40% dos formandos em Engenharia Civil não ingressam no mercado efetivados com o cargo de engenheiros, em razão, principalmente, do volume de engenheiros civis egressos nos últimos anos, o qual quintuplicou (MORRENO, 2017). Assim, a criação de uma empresa passa a ser uma oportunidade para inserção rápida no mercado de trabalho (DEWES, 2005).

Atualmente novos negócios vêm ganhando destaque na economia não apenas pela sua capacidade de geração de empregos, mas também pela sua competitividade. De acordo com o SEBRAE (2021), as pequenas empresas representam 99% das empresas brasileiras, atrelado a isso vem a percepção da importância do papel do empreendedor (DEWES, 2005).

Todavia, a pesquisa do SEBRAE (2021) referente a Causa Mortis de empresas, traz que 8 a cada 10 empreendimentos vem a falir no primeiro ano de atuação devido a falta de conhecimentos como percepção de mercado, noções de empreendedorismo e educação financeira. Esses conhecimentos extracurriculares são requisitados no mercado profissional, não apenas para empreendedores como também aos intraempreendedores.

Tendo isto em vista, este trabalho objetiva-se explorar o perfil empreendedor dos Engenheiros Civis, formados nos últimos 10 anos, que atuam na cidade de Ponta Grossa. Verificando os motivos pelos quais decidiram empreender, as reações percebidas no ambiente em que estão inseridos e quais estratégias foram implementadas buscando a consolidação de sua organização no mercado.

Essa busca se deu por meio de uma pesquisa aplicada, exploratória, por meio de coleta de dados através de formulários e entrevistas com a amostra selecionada e configurado pelo método quanti-qualitativo.

## 2. OBJETIVOS

### 2.1 OBJETIVO GERAL

Explorar o perfil empreendedor dos engenheiros civis, egressos nos últimos 10 anos, que atuam no município de Ponta Grossa.

### 2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Identificar na literatura pertinente as características empreendedoras.
- Traçar quantitativamente o perfil empreendedor em engenharia civil nos que atuam no município de Ponta Grossa.
- Analisar qualitativamente o perfil empreendedor por meio de entrevistas a egressos em Engenharia Civil nos últimos 10 anos que empreendem no município de Ponta Grossa.
- Apresentar aspectos do perfil empreendedor dos engenheiros recém-formados e metodologias gerenciais que favoreçam a consolidação das empresas de construção civil em Ponta Grossa.

### 3. JUSTIFICATIVA

A universidade, em sua definição, é um ambiente onde se adquire conhecimento. Não somente este sendo de forma teórica, tão pouco restrito ao curso escolhido em seu vestibular. Tal instituição promove a prática interpessoal, interdisciplinar e apresenta um compromisso de, além da profissionalização do indivíduo, proporcionar uma visão universal além de seu cotidiano, lhe possibilitando novas perspectivas.

Perspectivas as quais nem todos os acadêmicos acabam compreendendo, porventura devido a desinformação acerca das possibilidades de empreender na área de atuação, imaginando ser um patamar inalcançável e assim estagnando-se.

Em 1998 a Escola Politécnica da USP (POLI/USP) encomendou uma pesquisa buscando listar as características profissionais mais solicitadas aos engenheiros pelas organizações durante sua contratação e já naquela época a maioria delas não era de cunho teórico, mas sim habilidades interpessoais como comprometimento com a qualidade no que faz, habilidade para trabalhar em equipe, habilidade para conviver com mudanças, visão clara do papel cliente consumidor, iniciativa para tomar decisões e ambição profissional foram elencadas.

Esses conhecimentos extracurriculares já eram e estão sendo cada vez mais requisitados por grandes empresas, auxiliando na melhoria do desempenho dos profissionais estimulando-os, despertando neles suas ambições, sejam essas empreendedoras ou intraempreendedoras.

Na região atualmente há uma quantidade expressiva de engenheiros concluindo o curso. Em 15 anos, o número de formados em engenharia civil no Brasil quintuplicou, essa expansão se deu principalmente nas faculdades particulares (MORENO, 2017).

Contudo, Ewers (2019) destaca o estudo realizado em 2010 que apontava para o fato de o Brasil chegaria em 2020 formando algo em torno de 80 mil a 107 mil engenheiros, considerando o cenário mais pessimista de 3% de crescimento do PIB e o mais otimista, de 6% para uma demanda calculada, na melhor das hipóteses, gerando apenas cerca de 60 mil novos postos de trabalho registrados como engenheiros.

A atualização quanto ao número de formados apresentada em 2019 indica uma discrepância ainda maior nessa relação. Mantida a perspectiva de 60 mil vagas em 2020, o número de engenheiros que entrara no mercado saltou para 148 mil sendo 2,46 vezes mais do que será possível absorver (EWERS, 2019).

Desemprego e dificuldade de acesso ao mercado de trabalho influenciam os indivíduos a optarem pela abertura de um empreendimento individual (DEWES, 2005). A Agência Globo (2018) complementa que não só as dificuldades sustentam o interesse em empreender, mas também motivações como realização de um sonho, qualidade de vida, expectativa de altos ganhos financeiros são o grande atrativo dessa perspectiva.

De acordo com uma pesquisa da Firjan, a qual aponta que dois a cada três jovens brasileiros revelaram a intenção de iniciar seu próprio negócio após a conclusão do curso, porém a porcentagem dos que conseguem consolidá-las é menor. Bezerra e Sousa (2017) observam que no Brasil as microempresas possuem uma taxa de mortalidade da ordem de 70% nos primeiros anos de vida, o que sugere falta de capacitação e conhecimento do mercado dos empreendedores.

Dessa forma destacando a necessidade de publicações regionais com enfoque aos egressos universitários. Nesse trabalho busca-se analisar os perfis empreendedor dos profissionais egressos em Engenharia Civil nos últimos 10 anos, que atuam na cidade de Ponta Grossa e assim destacar as características importantes a serem trabalhadas para abertura e consolidação de empresas no ramo. Visando a importância se inteirar acerca da possibilidade de empreender após finalizarem o curso, a qual inclusive, não se restringe somente a aproveitar como também gerar oportunidades.

## 4. REFERENCIAL TEÓRICO

### 4.1 HISTÓRICO DO EMPREENDEDORISMO: A ORIGEM DO TERMO

O mercado de trabalho evoluiu ao ritmo da sociedade e das transformações econômicas. A organização, por ser composta essencialmente por pessoas, é o reflexo dos comportamentos coletivos construídos socialmente ao longo da história, e por consequência o conceito de empreendedorismo também acompanhou esta dinâmica ambiental. Neste sentido, durante o tópico serão apresentadas as diversas definições para o termo “empreendedorismo”, particularmente após a Revolução Industrial, no século XVIII.

A primeira fase da revolução industrial foi marcada pelo surgimento do motor a vapor, a substituição do trabalho artesanal pela produção em série e o êxodo rural que caracterizou a Inglaterra e posteriormente os demais países europeus no início do século XVIII inaugurando uma revolução para as empresas e conseqüentemente para o empreendedorismo. Um novo horizonte ao empreendedor estava emergindo e evoluindo de um protagonismo econômico para um papel gerencial ditado por um ritmo de produção acelerado. Esse período foi marcado por um amplo desenvolvimento de teorias econômicas e, ao mesmo tempo, pela origem das teorias da administração, com questões direcionadas à produtividade (ZEN; FRACASSO, 2004).

Para Chiavenato (2004), nas obras de Cantillon (1755) e Jean-Baptiste Say (1803;1815;1816) o empreendedorismo já estava associado ao risco e a inovação, ou seja, ele era visto como a atividade que buscava aproveitar novas oportunidades, vislumbrando o lucro e gerenciando os riscos, em particular aqueles ligados ao mercado.

Esta visão do empreendedorismo perdurou na Era econômica, compreendida entre os anos de 1870 e 1940, quando o tema era estudado mais diretamente pelos economistas clássicos e associado diretamente ao risco, às incertezas, à mudança e a inovação, numa visão schumpeteriana (VERGA; SILVA, 2014). Schumpeter (1950) entende o empreendedor como promotor de adaptações essenciais ao progresso econômico.

Porém, o século XX trouxe consigo a Era das Ciências Sociais (1940-1970) onde o empreendedorismo passou a ser estudado por administradores, sociólogos e psicólogos. Emergiu desempenhando transformação econômica, com foco nas ciências comportamentais, antropológicas e culturais. (CASSIS; MINOGLU, 2005).

O enfoque comportamental dá ênfase nas características do indivíduo para explicar o perfil do empreendedor, o que foi de alguma forma “perdida” (p.153) na análise econômica (FRANCO; GOUVEA, 2016). É neste século que se consolidou a visão do empreendedorismo como inovador, no qual sua função seria de revolucionar o padrão de produção, criando um bem ou o reformulando (HIRSRICH; PETERS, 2009).

Neste sentido, Kirzner (1986) considera o empreendedor como aquele que consegue identificar e aproveitar oportunidades que são geradas com o uso de novas tecnologias em substituição de outras.

Comparativamente, o empreendedor de Schumpeter, e conseqüentemente da Era Econômica, cria o desequilíbrio no mercado, enquanto o empreendedor de Kirzner, aquele da Era das Ciências Sociais, identifica o desequilíbrio e age sobre ele (LANDSTRÖN, 2005). Kirzner reflete sobre a natureza do conhecimento e do processo de mercado como um processo de descoberta (CASSON et al., 2006).

Na tentativa de definir empreendedorismo contemporâneo, Ramos e Ferreira (2004) recorrem à teoria dos sistemas na qual o empreendedorismo é referenciado como um sistema aberto que possui a finalidade de promover melhor aproveitamento dos recursos sociais, materiais e cognitivos. Há de se ressaltar que todos estes elementos são encontrados em seu ambiente.

Finalmente os anos de 1970 marcaram o início da Era dos Estudos de Gestão, o qual é um reflexo das mudanças que o mundo vivenciou após a Segunda Guerra Mundial. Esta Era está sendo caracterizada por grandes mudanças econômicas, tecnológicas e sociais. É um período de "destruição criativa", em que novas tecnologias estão ganhando espaço e a estrutura da indústria se alterou (FRANCO; GOUVEA, 2016).

Murphy, Liao, Welsch (2006) identificam esta Era pela base multidisciplinar, pelas pesquisas que envolvem oportunidades, pelas redes de relacionamento e de acesso às informações, pelos fatores sociológicos, entre outros. Verificando-se a

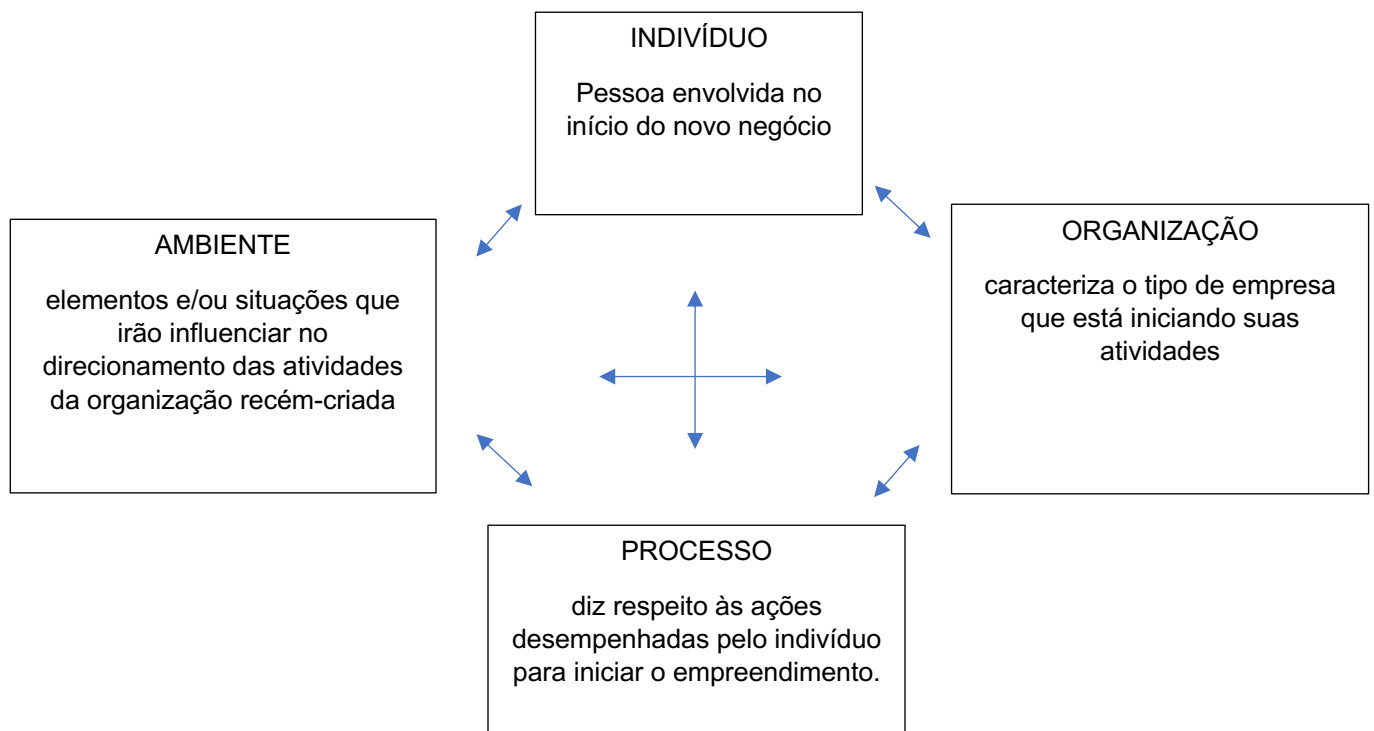
expansão do empreendedorismo para outras áreas de estudo como as ciências humanas e gerenciais (FILION, 1999).

Complementarmente, a Era dos Estudos de Gestão também contribuiu com o avanço das pesquisas com foco na atuação do empreendedor (STEVENSON; JARILLO, 1990).

Gartner (1985) sugere que devem ser observados os empreendedores no processo de criação de organizações. Da mesma forma, Seltisikas e Lybereas (1996) complementam que o empreendedorismo tem seu foco em como pequenas empresas começam. Adicionalmente, Davidsson (2005) inclui que a pesquisa sobre empreendedorismo estuda não só a criação de novos negócios, como também o aparecimento de novos mercados.

Segundo Gartner (1985), existem vários tipos de empreendedores e empresas, e vai além, salientando que o processo empreendedor envolve quatro aspectos fundamentais, demonstrados através da Figura 1:

Figura 1 - Estrutura para criação de uma nova empresa



Fonte: Gartner (1985, p. 698).

Empreendedorismo é um processo, uma atividade ou função, sendo diferenciado do indivíduo, ou de uma função específica. Empreender e gerenciar coexistem no mesmo ambiente, onde o aspecto dinâmico e inovador é incorporado ao empreendedor assim como as funções rotineiras são ao gestor (GARTNER, 1985).

Gartner (1985) descreve o empreendedor como um indivíduo que assume e coordena o risco para iniciar a organização apresentando uma visão de fora dela, assumindo a função necessária no momento para o negócio fluir. Este se desloca do indivíduo não empreendedor, com sua necessidade de realização e capacidade de inovação, como complementa Hill (1982), um "artista" aberrante com um "senso inato de mudança iminente".

De acordo com Gartner (1985), o empreendedor não opera no vácuo, está inserido em um ambiente, o qual possui duas definições: a primeira o tem como um conjunto externo de condições em que a organização deve se adaptar enquanto a segunda o vê como a realidade a qual as organizações criam de acordo com suas ações e percepções. Para Porter (1980), o ambiente é gerido por cinco influências, sendo elas as barreiras de acesso ao mercado, a competitividade entre a concorrência, pressão de produtos substitutos, poder de barganha de compradores e poder de barganha de fornecedores.

Não é possível comparar organizações de ramos diferentes como iguais, explica Gartner (1985), pois os empreendedores não passam pelos mesmos processos ao criarem suas organizações, sendo assim, a organização não é o empreendedor, no entanto são vinculadas a organização outros fatores como: histórico empresarial e resposta ao ambiente. Porter (1980) identificou três estratégias competitivas genéricas que as empresas podem seguir: liderança em custos, diferenciação e foco.

O indivíduo e as organizações são agentes modificadores através de um processo empreendedor, onde pode causar no ambiente em que está inserido o desequilíbrio no mercado ou nele ser identificado o desequilíbrio, assim agindo sobre ele. Sendo as organizações instrumentos do processo social em que as pessoas unem esforços e trabalham em conjunto para alcançar objetivos que isoladamente não alcançariam (CHIAVENATO, 2014).



Franco e Gouvea (2016), destacam que os conceitos dos empreendedores foram aprimorados com o passar do tempo, com novas abordagens para o assunto. Segundo Dunphy (1996), estudos clássicos sobre empreendedorismo não dissociavam a natureza do trabalho empreendedor e o trabalho gerencial. Porém, acredita-se que embora a gestão envolva “dirigir, liderar, controlar” (MINTZBERG, 1986, p.??), o empreendedorismo vai além, envolvendo atividades relacionadas ao caos, como “criação, espontaneidade e venda” (DUNPHY, 1996, p.??).

Além disso, empreender é uma ação coletiva e não individual, pois os fatores externos como ambiente, contexto histórico, relações com a família e quem ele conhece o tornarão mais, ou menos, preparado para empreender (JULIEN, 2010). Por estes motivos, as contribuições multidisciplinares são os principais fatores para o desenvolvimento do empreendedorismo como campo de pesquisa e contribuem mais para as análises do problema que abordagens específicas da área econômica ou puramente quantitativas (FRANCO; GOUVEA, 2016).

Apesar de o empreendedorismo ter suas origens no período medieval, Franco e Gouvea (2016) afirmam que foi no âmbito da industrialização que seu significado se desenvolveu. Foi um tempo de grandes mudanças, pois o trabalho, com inserção de tecnologias se modificou e a imagem do empreendedor já começou a ser vinculada a questões de inovação.

No início do século XX, as Ciências Sociais passam a contribuir com o empreendedorismo sob uma visão da psicologia e sociologia, em que cooperavam com ideias relacionadas ao comportamento do indivíduo, o relacionando à carisma, motivação, realização, independência, autoconfiança, cognição e Locus de Controle. É neste século que se estabeleceu a visão do empreendedor como inovador, no qual sua função seria de revolucionar o padrão de produção, criando um bem ou o reformulando (HIRSRICH; PETERS, 2009).

Este cenário contribuiu para a noção do empreendedor relacionado à percepção e exploração de novas oportunidades (FRANCO; GOUVEA, 2016).

Os estudos a respeito das características empreendedoras passando a atribuir ao empreendedor a responsabilidade pelas mudanças no ambiente organizacional, possibilitando o progresso de novas tecnologias e também de novos

procedimentos gerenciais colocados à disposição das organizações (FRANCO; GOUVEA, 2016).

#### 4.2 CARACTERÍSTICAS DO EMPREENDEDOR

As mudanças que ocorrem no contexto mundial estão provocando grande turbulência nas empresas, determinando um novo nível de exigência competitiva e, conseqüentemente, de novas características na atuação empreendedora (MINELLO, 2010).

Corroborando com esta afirmação Robb (2000) cita que o mundo passou por um período de mudança sem precedentes. O ambiente social e o de negócios são complexos e dinâmicos, o que repercute na forma de atuação das pessoas e das organizações, exigindo estratégias de desempenho e adaptação, pois ações que dão certo hoje podem se tornar obsoletas rapidamente.

Este dinamismo também se estende às pessoas que comandam ou gerenciam estas organizações, ou seja, o empreendedor. O perfil empreendedor contemporâneo se baseia na capacidade de tomar decisões, fazer a diferença, explorar ao máximo as oportunidades, ser independente, determinado, dinâmico e dedicado, otimista e bem relacionado, apaixonado pelo que faz no intuito de construir seu próprio destino, vender sua ideia para formar equipes, possui conhecimento e planeja exaustivamente para assumir riscos calculados e criar valor para a sociedade e conseqüentemente enriquecer (DORNELAS, 2008).

Prestes (2021) reforça que o conceito de empreendedor vai além do processo de gerir uma empresa, sendo características importante também para aqueles que compõem o quadro de funcionários, assim a busca por pessoas com os valores aderentes aos organizacionais, dentre os quais: empatia, ousadia, obstinação por resultado, ética e protagonismo são essenciais para o sucesso do empreendimento.

Cook (2020) exemplifica que habilidades notadas em empreendedores como desenvoltura, criatividade, resiliência e positividade são provavelmente parte de uma personalidade natural, ou seja, já existia muito antes deles abrirem sua empresa ou começarem a negociar.

Contudo, Fadiman, Frager (1980), afirmam que existem outras variáveis que influenciam diretamente nesse processo, como a própria experiência de vida do indivíduo, seus sucessos e fracassos, os aspectos sociais com os quais interagiu (escola, família, grupos sociais, trabalho, dentre outros), sua determinação e predisposição na busca de seus objetivos pessoais.

A intersecção desses dois extremos é apresentada por Jung (1967) ao considerar que o processo de desenvolvimento da personalidade de um indivíduo é permanente, acontecendo durante toda sua vida. Empreendedores de sucesso provavelmente aprenderam algumas habilidades e características empreendedoras subconscientemente, a partir de experiências de infância, modelos de comportamento e crenças iniciais desenvolvidas sobre o mundo e seu lugar nele (COOK, 2020).

Minello (2010) complementa que o papel de gerente e de empreendedor se alternam e em muitos casos são confundidos, pois o gerente tem capacidade de gerenciar um negócio, porém variáveis como visão, análise de oportunidades, networking e conhecimento multidisciplinar são características mais apropriadas ao empreendedor, ou seja, quando identificam-se estas características naqueles profissionais, há o que se conhece por intraempreendedorismo.

De acordo com Greatti (2010), muitas pesquisas têm atribuído os motivos de fracasso empresarial a diversos fatores relacionados ao ambiente externo das empresas, entretanto, nenhuma delas atribui as causas da mortalidade à falta de característica e habilidades empreendedoras das pessoas que atuam nas organizações.

Não há um consenso quanto às características do empreendedor contemporâneo, contudo é possível afirmar que estas evoluíram paralelamente às transformações da sociedade. No Quadro 1, são apresentadas as características do empreendedor ao longo de 170 anos e por diversos pesquisadores do tema.

Quadro 1 - A evolução das características empreendedoras ao longo da história

	ANO	AUTOR	CARACTERÍSTICAS
Era economica	1848	Mill	Assume risco
	1917	Weber	Fonte da autoridade formal (é líder)
	1934	Shumpeter	Inovação; Iniciativa
Era das Ciencias Sociais	1954	Sutton	Procura desafios
	1959	Hartman	Fonte de autoridade formal (é líder)
	1961	McClelland	Tomador de risco; Necessidade de realização
	1963	Davids	Ambicioso; Procura ser independente; Responsável; Auto-confiante
	1964	Pickle	Autoconsciência; Relações Humanas; Habilidade em se comunicar; Conhecimento Técnico
	1965	Litzinger	Preferência pelo risco; Independente; Reconhecimento por Benevolente; Líder
	1965	Schrage	Perceptivo; Motivado pelo poder; Consciente das suas limitações; Desempenha-se sob pressão
Era dos Estudos de Gestão	1971	Palmer	Assume risco moderado
	1971	Hornaday e Aboud	Necessidade de realização; Autonomia; Agressivo; Poder; Reconhecimento; Inovador/independente
	1973	Winter	Precisa de poder
	1974	Borland	Foco interno de controle
	1974	Liles	Necessidade de realização
	1977	Gasse	Orientado por valores pessoais
	1978	Timmons	Autoconfiante; orientado para resultado; tomador de risco moderado; foco no controle; criativo/inovador
	1980	Brockhaus	Tendência a assumir risco 1980 Sexton Enérgico/ambicioso; pró-ativo
	1981	Mescon e Montanari	Realização; Domínio; Autonomia; Paciente; Posição de controle
	1981	Welsh and White	Necessidade de controlar; Responsável; Auto-confiante; Aceita desafios; Tomador de risco moderado
	1982	Dunkelberg e Cooper	Orientado para o crescimento e para independência
	1982	Welsch e Young	Posição de controle; Aberto a inovações; Auto-estima

	2008	Dornelas	Tomador de decisões; Faz a diferença; Explora ao máximo as oportunidades; Independente; Determinado; Dinâmico e dedicado; Otimista; Bem relacionado; Apaixonado pelo que faz; Vendedor de ideias e formador de equipes; Possuir conhecimento e planejar exaustivamente; Assume riscos calculados; Criar valor para a sociedade.
	2014	Chiavenato	Faz as coisas acontecerem; Dotado de sensibilidade para os negócios; Tino financeiro; Capaz de identificar oportunidades; Transforma ideias em realidade; Beneficia a comunidade; Possui alto nível de energia, imaginação e perseverança;

Fonte: Kuratko & Hodgetts (1995).

Na Era Econômica, o interesse pelo empreendedorismo por parte dos economistas vem com as abordagens de risco, incertezas e inovação, ligando o empresário e a empresa (CASSIS; MINOGLU, 2005). Com as contribuições schumpeterianas no século XX seu significado passou a ser associado a inovação (FRANCO; GOUVEA, 2016).

A Era das Ciências Sociais é voltada para o entendimento do contexto em que os indivíduos estão inseridos, levando em consideração que seus grupos sociais, suas experiências e como estas influenciam suas escolhas buscando o que os distingue do resto da população (FRANCO; GOUVEA, 2016).

A partir da Era dos Estudos de Gestão se difunde o entendimento de uma nova dimensão, agora voltada para o “como” este empreendedor age (STEVENSON; JARILLO, 1990). Não restringindo o empreendedorismo a um fenômeno individual, residindo não apenas em uma, mas em muitas pessoas. De acordo com Gartner (1994), os estudos a respeito da ação empreendedora passam a atribuir ao empreendedor a responsabilidade pelas transformações no ambiente organizacional, possibilitando o progresso de novas tecnologias e de novos procedimentos gerenciais colocados à disposição das organizações.

Verifica-se que as características empreendedoras evoluíram ao longo dos anos, partindo, de uma visão econômica, formal, autoritária, conservadora, técnica e

orientada para o mercado, para um perfil mais inovador, flexível, independente, humano e orientado para o crescimento econômico e pessoal.

Após os conceitos apresentados, pôde-se notar que o conceito de empreendedorismo e empreendedor evoluiu ao longo do tempo e da história, sendo as características que melhor representam os empreendedores atualmente são tais como pró-atividade, saber explorar oportunidades, otimismo, paixão pelo trabalho que executa, gerir equipes, além de assumir riscos calculados e ser bem relacionado e criativo para criar ferramentas de gestão e produção para o mercado (DORNELAS, 2008).

Dornelas (2008) descreve o perfil empreendedor pela capacidade de tomar decisões, fazer a diferença, explorar ao máximo as oportunidades, ser independente, determinado, dinâmico e dedicado, otimista e bem relacionado, apaixonado pelo que faz no intuito de construir seu próprio destino, vender sua ideia para formar equipes, possui conhecimento e planeja exaustivamente para assumir riscos calculados e criar valor para a sociedade e conseqüentemente enriquecer.

Dessa forma, foram utilizados de base para esse trabalho as características principais, os pilares de pro atividade, explorar oportunidades, otimismo, paixão, capacidade de gerenciar equipes, assumir riscos, ser bem relacionado e criativo.

#### 4.3 EMPREENDEDORISMO NA ENGENHARIA CIVIL

Partindo da perspectiva de que o empreendedor possui características pessoais adquiridas de maneira técnica e experimental a fim de conduzir organizações para o atingir metas, atender as necessidades do meio em que está inserido, visando o crescimento e desenvolvimento social, constata-se que a prática do empreendedorismo não é exclusividade de administradores.

Desse modo, Raimundo (2010) frisa que empreender é inerente a qualquer área do mercado. Tanto que, nos séculos XIX e XX, os empreendedores foram confundidos com administradores, como aqueles que realizam as atividades de planejamento, organização, direção, controle e gerenciamento da organização, porém os empreendedores possuem características singulares que muitos administradores não possuem. (RAIMUNDO, 2010)

Bezerra e Sousa (2017) enfatizam o quão importante é a formação de um profissional com o perfil empreendedor, considerando que é expressiva a porcentagem de alunos egressos de engenharia com intuito de iniciar o próprio negócio. Singularmente, no que se refere aos engenheiros civis, os quais frequentemente após finalizarem o curso buscam abrir suas próprias empresas, com o empreendimento principalmente de construtoras, escritórios de projeto, lojas de materiais de construção e concreteiras.

A construção civil é formada por um conjunto de atividades de grande importância para o desenvolvimento econômico e social brasileiro (CBIC, 2016), constituída por construtoras, incorporadoras, prestadoras de serviços e indústrias de materiais de construção. Mello (2007) destaca que este é um dos setores mais importantes para economia do país, participando diretamente no Produto Interno e agindo sobre uma extensa cadeia produtiva de fornecedores, serviços de comercialização e manutenção. Segundo Azevedo (2017), no ano de 2017 o PIB do Brasil era de R\$ 5,7 trilhões, em que 6,2% eram representados pela construção civil.

De acordo com a Câmara Brasileira da Indústria da Construção (2020), na última década, 2010 a 2019, a construção civil foi o segmento com pior desempenho no país, fazendo com que o setor perdesse participação no PIB. Enquanto em 2010 a construção respondia por 6,3% do PIB, em 2018 foi responsável por 3,9%.

Entretanto, em 2019 a Construção Civil voltou a ter taxa de crescimento superior ao PIB nacional. Isso não acontecia desde 2013, demonstrando claramente uma mudança de rota nas suas atividades (CBIC, 2020).

Foi encomendado pela Escola Politécnica USP (POLI/USP) uma pesquisa em busca de listar as características profissionais mais solicitadas aos engenheiros pelas organizações para sua contratação.

1. Comprometimento com a qualidade no que faz e habilidade para trabalhar em equipe;
2. Habilidade para conviver com mudanças;
3. Visão clara do papel cliente consumidor, iniciativa para tomar decisões e conhecimento em informática;
4. Domínio da língua inglesa;

5. Fidelidade com a organização em que trabalha;
6. Valorização da ética profissional e ambição profissional/vontade de crescer;
7. Capacitado para planejamento;
8. Valorização da dignidade/honra pessoal;
9. Visão do conjunto da profissão e habilidade para economizar recursos;
10. Preocupação com a segurança do trabalho e liderança.

Constata-se que, naquela época, as principais atribuições não eram de cunho teórico, mas sim características interpessoais, de gestão e pessoais, as quais não são ensinadas em salas de aula.

Azevedo (2017) expõe que os engenheiros civis precisam de responsabilidade, treinamento e qualificação técnica para atender as necessidades que o mercado apresenta. Sua principal função é ajudar no desenvolvimento e bem-estar da sociedade por meio de obras nos segmentos de infraestrutura e edificações. No entanto o mercado de engenharia civil é um exemplo de atuação que exige do profissional características empreendedoras, pois além dos conhecimentos técnicos, são necessárias habilidades gerenciais a fim de atender as demandas da construção civil (AZEVEDO, 2017).

Hisrich e Peters (2004) comentam que a sociedade e as organizações de sucesso estão reconhecendo os profissionais empreendedores, indivíduos caracterizados por um espírito inovador, criativos, que assumem riscos calculados, ousados e dedicados às organizações.

Uma pesquisa da Firjan sobre o perfil dos jovens empreendedores aponta que dois a cada três dos jovens brasileiros revelaram a intensão de iniciar seu próprio negócio após a conclusão do curso.

O interesse em empreender, sustentado por motivações como realização de um sonho, qualidade de vida, expectativa de altos ganhos financeiros e não ter um chefe é o grande atrativo dessa perspectiva (GLOBO, 2020). Desemprego e dificuldade de acesso ao mercado de trabalho também influenciam os indivíduos a optarem pela abertura de um empreendimento individual (DEWES, 2005).



Para acompanhar o crescimento na participação do setor no PIB brasileiro, o mercado carece não somente de engenheiros, mas de engenheiros completos com ampla formação humana e transversal, não se limitando a apenas direcionar suas grades curriculares para o desempenho de funções técnicas, mas engloba uma série de competências como a liderança e desenvolvimento de pessoas (ORLET; ALMEIDA; COSTA, 2017).

## **5. METODOLOGIA**

Neste capítulo serão apresentadas as estratégias adotadas e etapas realizadas para contemplar os objetivos do trabalho. O qual consiste em uma pesquisa aplicada. Esta objetiva produzir conhecimentos para aplicação prática, com foco em soluções de problemas específicos envolvendo verdades e interesses locais (GERHARDT; SILVEIRA, 2009).

A referente pesquisa está focada em analisar o perfil dos empreendedores e donos de negócios, egressos em Engenharia Civil que atuam na cidade de Ponta Grossa. Sendo uma realidade social, busca-se conhecer as características dos indivíduos inseridos nesse contexto. Fazendo-se necessária uma pesquisa exploratória, a qual, de acordo com Gil (2002), tem como objetivo proporcionar maior familiaridade com o problema no intuito de torná-lo mais explícito, aprimorando ideias e auxiliando na construção de hipóteses.

A amostra será constituída por empreendedores atuantes na cidade de Ponta Grossa-PR egressos em Engenharia Civil nos últimos 10 anos.

As fontes da pesquisa são primárias e secundárias, onde inicialmente a literatura é revisada buscando compreender o perfil empreendedor de acordo com os conceitos teóricos e, buscando contextualizá-lo com o quadro regional. Haverá também a aplicação de um formulário à amostra, além de entrevistas a uma amostra extraída dos respondentes do formulário que se apresentarem como casos significativos ou discrepantes.

Quanto à abordagem metodológica, esta pesquisa pode ser definida como quanti-qualitativa, pois trata-se de uma pesquisa mista que combina pesquisa quantitativa e qualitativa. A sua premissa básica é que a combinação proporciona uma

melhor compreensão dos problemas de pesquisa do que qualquer abordagem por si só. Creswell (2010) argumenta que, devido ao fato de a metodologia de pesquisa manter-se em contínua evolução e desenvolvimento, os métodos mistos são um passo adiante do tradicional modelo de pesquisa.

## 5.1 PERFIL EMPREENDEDOR DE ACORDO COM A LITERATURA

Inicialmente foi realizada uma pesquisa na literatura com foco no empreendedorismo e o indivíduo empreendedor, através das plataformas acadêmicas Scielo e Google Acadêmico, utilizando as seguintes palavras-chave: empreendedor, engenharia civil, recém-formados, habilidades de empreendedor, características de empreendedor, entre outras cabíveis em busca de artigos e publicações que auxiliem no trabalho, no intuito de constatar suas características.

Foram avaliados os conceitos a cerca dos empreendedores ao longo da história de acordo com o contexto em que estavam inseridos e, dessa forma sendo possível compreender o perfil necessário para empreender, o qual evoluiu ao longo dos anos, partindo de uma visão econômica, formal, autoritária, conservadora, técnica e orientada para o mercado, para um perfil mais inovador, flexível, independente, humano e orientado para o crescimento econômico e pessoal.

O empreendedorismo era visto como um engenho que direcionava a inovação e promovia o desenvolvimento econômico (SCHUMPETER, 1934).

Na definição de Dornelas (2011), o empreendedor é aquele que executa, não só tem ideias, como as realiza, se antecipa aos fatos e tem uma visão futura da organização. Com isso, o indivíduo inserido ativamente nesse meio, assumindo riscos e tomando as decisões com base em sua visão futura da organização no intuito de gerar desenvolvimento para seu ambiente pode ser definido para este trabalho como empreendedor.

A organização, por ser composta essencialmente por pessoas, é o reflexo dos comportamentos coletivos construídos socialmente ao longo da história, e por consequência o conceito de empreendedorismo também acompanhou esta dinâmica ambiental. Como pode-se observar nas características de grandes empresas onde existe a busca de profissionais que apresentem características empreendedoras como

senso de dono, que sejam proativos e determinados, esses denominados intraempreendedores (PRESTES, 2021). Contudo, neste trabalho esses indivíduos não serão abordados para análise, apenas os empreendedores.

Dessa forma, para análise do perfil empreendedor foram utilizados de base para esse trabalho as características principais, os pilares de pro atividade, explorar oportunidades, otimismo, paixão, capacidade de gerenciar equipes, assumir riscos, ser bem relacionado e criativo.

## 5.2 ANÁLISE QUANTITATIVA

A estratégia escolhida para esta pesquisa foi o método misto, utilizada quando o pesquisador procura elaborar ou expandir os achados de um método com os de outro método. Para fins desta pesquisa optou-se pela estratégia explanatória sequencial caracterizada pela coleta e pela análise de dados quantitativos na primeira etapa seguida pela coleta e análise de dados qualitativos na segunda etapa.

Na etapa quantitativa foi aplicado um formulário a base de dados do CREA, de formados em Engenharia Civil atuantes na cidade de Ponta Grossa/PR, a fim de identificar o perfil empreendedor de tais profissionais.

Esse levantamento busca uma descrição quantitativa de tendências, atitudes ou opiniões de uma população, caracterizada pela amostra. Inclui estudos transversais e longitudinais, utilizando questionários ou entrevistas estruturadas para a coleta de dados, com a intenção de generalizar a partir de uma amostra para uma população (BABBIE, 1990).

Os resultados obtidos com a aplicação do questionário foram tratados estatisticamente.

### 5.3 ANÁLISE QUALITATIVA

Através da análise qualitativa foi traçado um perfil empreendedor dos engenheiros civis atuantes na cidade de Ponta Grossa.

Na etapa qualitativa, entrevistas a uma amostra aleatória foram aplicadas aos Engenheiros Civis egressos da universidade que atuam empreendendo no Município de Ponta Grossa. Por se tratar de uma estratégia de investigação em que o pesquisador explora profundamente um programa, evento, atividade, processo ou um ou mais indivíduos (STAKE, 2005).

A entrevista focalizada objetiva responder a questões concretas, como os fatores mais influentes, os efeitos mais percebidos e a diferença de percepção. (GODOI; MATTOS, 2006)

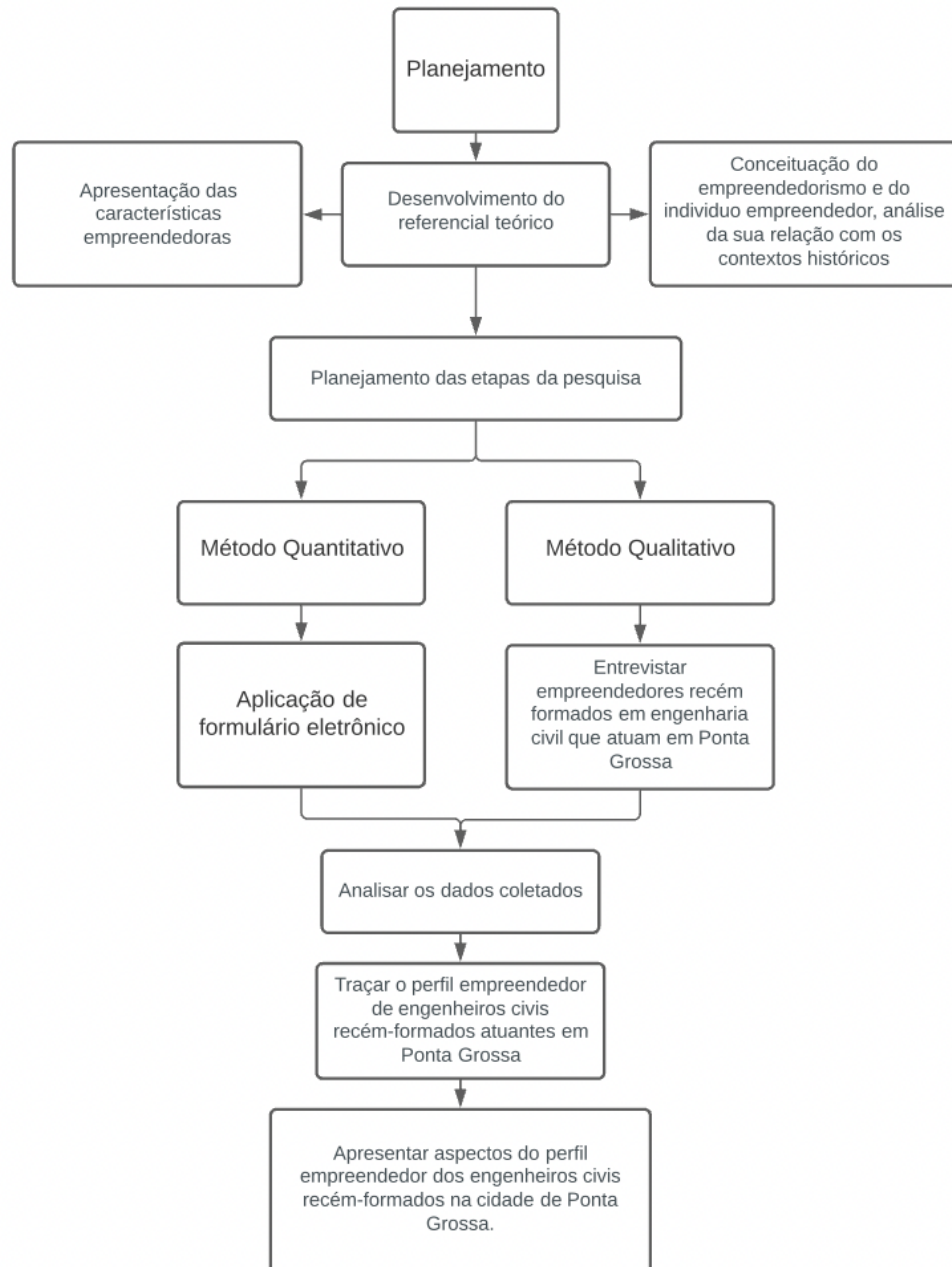
A intenção foi de explorar o perfil empreendedor, a parcela de egressos em Engenharia Civil atuantes em Ponta Grossa, o motivo pelo qual foi tomada a escolha de empreender, quais estratégias foram implementadas e quais reações perceberam no ambiente que estão inseridos.

O uso dos métodos mistos nesta pesquisa justifica-se pois, mais do que determinar a relação estatística entre os conceitos, construtos e variáveis, objetivou-se compreender qualitativamente esta relação, bem como analisar seus impactos na rotina das organizações. Assim, a utilização de apenas uma estratégia limitaria as análises e conseqüentemente a riqueza das conclusões.

## 5.4 FLUXOGRAMA DE ETAPAS A SEREM REALIZADAS NO TRABALHO

Na Figura 2 são apresentadas as etapas dessa pesquisa.

Figura 2 - Fluxograma da pesquisa



Fonte: Os autores

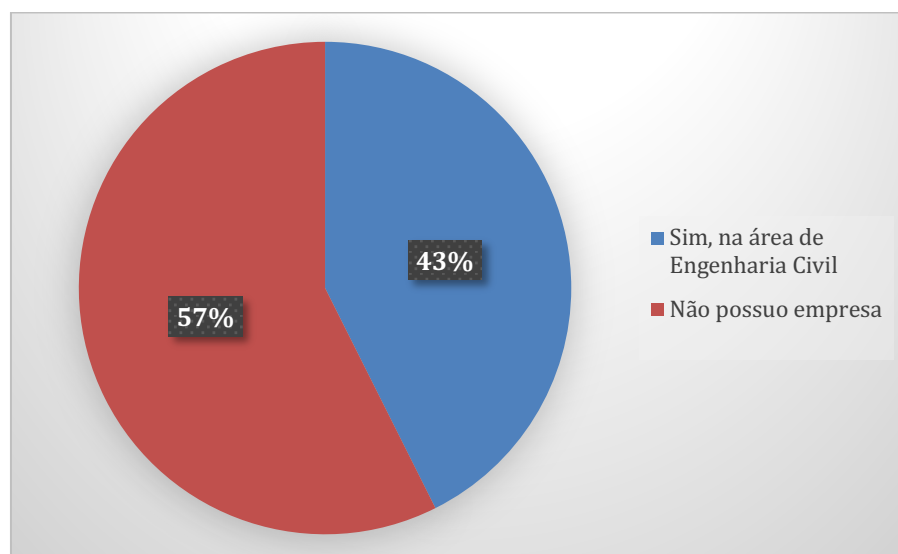
## 6. DESCRIÇÃO E ANÁLISE DE RESULTADOS

Entre os dias 20 de dezembro de 2021 e 20 de janeiro de 2022, por meio do banco de dados do CREA-PR unidade localizada em Ponta Grossa, foi enviado por e-mail o formulário para análise do perfil empreendedor dos 904 engenheiros. O formulário foi elaborado pela plataforma Google Forms e encontra-se no Anexo 1. Foram obtidas 47 respostas, sendo esta uma amostra que apresenta confiabilidade de aproximadamente 90% e margem de erro de aproximadamente 10%. Em seguida foram realizadas 4 entrevistas com engenheiros civis empreendedores formados nos últimos 10 anos objetivando o aprofundamento dos dados. Os resultados de ambas as etapas são apresentados neste item.

Todos os respondentes possuem formação em Engenharia Civil, em sua maioria nascidos na cidade de Ponta Grossa (48,8%) com idades entre 24 e 73 anos. A instituição de formação de 61,6% dos participantes foi a Universidade Estadual de Ponta Grossa. O ano de formação dos participantes foi a partir de 1973, porém, a maioria formou-se de 2006 a 2020 (68,2%).

Em relação a atividade empreendedora, o Figura 1 mostra que dos participantes da pesquisa 43% possuem empresa na área de Engenharia Civil. Entre os 57% que não possuem empresa, 48,1% têm interesse em abrir empresa nos próximos cinco anos.

Figura 3 - Possui empresa?



FONTE: Os Autores (2022).

O formulário elaborado para a coleta de dados está dividido em oito pilares conforme o proposto por Souza (2014). De acordo com o autor, o Inventário de Barreiras e Facilitadores ao Empreendedorismo é uma medida psicométrica proposta por ele e pode ser utilizada para todos os profissionais. Os itens propostos são abrangentes e específicos pois refletem o comportamento de um grupo de profissionais.

O primeiro pilar se refere a **proatividade**. De acordo com o apontado por Santos (2021) proatividade consiste em ser capaz de antecipar situações, necessidades e futuros problemas, desta forma pode-se enxergar que um profissional proativo tem senso de prontidão e como consequência, são pessoas com maiores possibilidades de enfrentarem e superarem situações cotidianas. A Tabela 1 mostra os percentuais das notas atribuídas pelos engenheiros participantes dessa pesquisa:

Tabela 1 - Proatividade

<b>Proativo</b>	1	2	3	4	5
Procuro fazer o que precisa ser feito	0%	0%	3%	18,20%	78,80%
Não passo tempo ocioso tendo coisas para fazer	6,10%	12,10%	24,20%	21,20%	36,40%
Busco melhorar o que for possível para facilitar o trabalho futuro	0%	0%	6,10%	18,20%	75,80%
Procuro aprender sobre os trabalhos que me envolvo	0%	0%	0%	21,20%	78,80%

FONTE: Os Autores (2022)

Para este pilar, foi possível verificar que os engenheiros se consideram proativos, visto que para a maioria dos participantes (60% em média) concordam totalmente com as afirmações propostas. É possível verificar que o item “Não passo tempo ocioso tendo coisas para fazer” foi o único que apresentou notas 1 e 2.

O resultado apresentado na Tabela 1 é reforçado pelo Entrevistado A, o qual se considera uma pessoa proativa por conta dos vários projetos de extensão que se envolveu durante a graduação e após, pois busca constantemente crescimento pessoal e networking. Afirma também que dificilmente passa tempo ocioso pois o dia se tornou muito curto e precisa otimizar os compromissos para dar tempo. Por conta disso, quando se envolve com algo busca aprender mais sobre o assunto, pois nem tudo foi visto na graduação e o conhecimento pode ajudar a facilitar os processos ganhando tempo.

A entrevistada B também se considera proativa pois corre atrás do que precisa ser feito. É muito inquieta e se sente muito mal se estiver parada e pudesse estar usando seu tempo melhor. Quando entregou seu primeiro projeto, percebeu que dava para melhorar no próximo projeto que surgir. Ver o que deu certo e o que pode melhorar. Procura trabalhos mais desafiadores para aprender mais e aprender outras formas de resolver os problemas cotidianos.

Já de acordo com a entrevistada C a pro atividade é voltado para o aprendizado. “Eu aprendo muito e me interessa muito sobre meu dia a dia e meu trabalho para melhorar cada vez mais, acredito que quando nos formamos é diferente o estudo, se tem responsabilidade, é seu nome que está na reta ali e você precisa dar o seu melhor. Só ano passado fiz 30 cursos, fora minha pós que terminei. Eu tenho um probleminha, que por um lado é bem ruim, pois acabo exagerando e no momento estou aprendendo a dosar, não estudar tanto esse ano e focar no networking e prática.”

O entrevistado D também se considera proativo por não deixar tudo para última hora, tem disciplina para fazer acontecer.

Com relação a pilar **explorar oportunidades**, de acordo com Souza (2014), esta é uma característica que pode ser considerada como uma barreira caso o empreendedor não saiba fazer essa exploração. As notas atribuídas pelos participantes da pesquisa encontram-se na Tabela 2:

Tabela 2 - Explorar Oportunidades

<b>Explorar oportunidades</b>	1	2	3	4	5
Considero fundamental aproveitar as oportunidades	0%	0%	6,10%	21,20%	72,70%
Tenho a capacidade de obter lucro ao identificar uma oportunidade de negócio.	3%	9,10%	27,30%	36,40%	24,20%
Encaro as necessidades alheias (dos outros), como oportunidades de negócio.	0%	0%	27,30%	27,30%	45,50%
Consigo identificar a oportunidade de um negócio lucrativo.	0%	9,10%	33,30%	42,40%	15,20%

FONTE: Os Autores (2022).

Observando-se os resultados para esse pilar é possível afirmar que os engenheiros, apesar de atribuírem notas altas, acima de 3, apresentaram um comportamento mais diversificado no sentido de haver respostas mais distribuídas entre as opções: neutro, concordo parcialmente e concordo totalmente.



Interessante ressaltar também que alguns itens como “Tenho a capacidade de obter lucro ao identificar uma oportunidade de negócio” e “Consigo identificar a oportunidade de um negócio lucrativo” apresentaram notas 3 e 4 como maiores porcentagens.

Ficando claro esse ponto nas entrevistas, em que a maioria considera importante, mas tem certo receio. De acordo com o entrevistado A, aproveitar oportunidades é essencial, quando é vantajoso tenta fechar o quanto antes e com o passar do tempo vai adquirindo experiência para identificar as oportunidades, tenta sempre aproveitar as necessidades das pessoas de uma forma não invasiva, apenas saciando as dores do cliente.

A entrevistada B exemplifica que sua loja sem a oportunidade que seus pais lhe deram não seria possível, seu pai ensinou a visão comercial, dando incentivo e base para abrir seu negócio. Teve também a oportunidade de estar em uma construtora para ver o nicho de mercado e saber como aproveitá-lo.

A visão de oportunidade nas palavras da entrevistada C “Então, quando eu descobri o mercado que queria atuar não foi tanto pensando em uma oportunidade lucrativa, eu vejo muito uma necessidade e como eu consigo suprir essa necessidade sem deixar de ser eu. Sempre tive interesse pela arquitetura, pelo designer, era uma ovelha negra da engenharia, eu gosto muito de sair, tomar café, almoçar fora e viajar pra caramba. Via em outros lugares ideias que em ponta grossa faltava muito.”

O entrevistado D não gosta de se aproveitar das pessoas, quando percebe a necessidade de uma pessoa tenta sanar essa necessidade promovendo um negócio com preço condizente com seu esforço. Um exemplo foi isso quando viram a necessidade de ter alguém específico para reformas.

Com relação ao terceiro pilar abordado nessa pesquisa, o **otimismo**, como defendido por Nassif, Ghobril e Silva (2010) é um aspecto afetivo e que envolve a disposição do empreendedor em arriscar, em correr riscos. Para essa característica os percentuais obtidos pela aplicação do formulário foram os apresentados na Tabela 3:

Tabela 3 - Otimismo

Otimismo	1	2	3	4	5
Errar é uma forma de obter experiência	6,10%	3%	15,20%	18,20%	57,60%
Se uma opção der errado, busco novas opções	0%	3%	9,10%	15,20%	72,70%
Vejo mais oportunidades que dificuldades	3%	6,10%	18,20%	27,30%	45,50%
Procuro ter mais de um plano, caso o primeiro dê errado	3%	6,10%	6,10%	27,30%	57,60%
Sinto-me envolvido pelo trabalho que realizo.	0%	3%	6,10%	9,10%	81,80%

FONTE: Os Autores (2022).

É possível verificar que os engenheiros se consideram otimistas pois apesar de aparecem notas mais baixas nas respostas, a maioria concorda totalmente com as assertivas. Com relação ao item “Sinto-me envolvido pelo trabalho que realizo”, que foi o que apresentou maior percentual de nota 5, é possível afirmar que os engenheiros possuem intenção de empreender.

Já com relação aos itens “Errar é uma forma de obter experiência”, “Vejo mais oportunidades que dificuldades” e “procuro ter mais de um plano, caso o primeiro dê errado” é visível que as notas estiveram mais distribuídas, indicando que os engenheiros que participaram dessa pesquisa são avessos a confiarem em seus potenciais e suas escolhas, preferindo agir no que consideram seguro.

O entrevistado A se considera otimista, mas se sente nervoso ao se deparar com um erro, porém busca novas opções para resolver problemas ao invés de criar problemas.

A entrevistada B traz que o desespero sempre vem, mas depois é preciso se sentar e respirar que no final tudo se resolve. No começo não é fácil, tem que buscar novas oportunidades mesmo.

De acordo com a entrevistada C: Hoje eu não me condeno pelos erros, eu entendo que como profissional, preciso fazer o máximo possível para não errar, então preciso estudar muito e acabo lendo muito. Mesmo assim erramos as vezes e temos que aprender, não podemos nos condenar. Tem projetos que fiz a um ano atrás e hoje olho e falo: não faria isso de novo. A um ano atrás, a pouco tempo. A trajetória importa mais, se você for esperar ficar perfeito para empreender, você nunca vai fazer. Eu comecei empreender por necessidade, acabei de sair do meu emprego, a empresa fechou e não sabia o que fazer. Então os clientes da empresa vieram atrás de mim e foi acontecendo. Não tinha computador, não tinha nada, em meio a pandemia e de repente estava lidando com pessoas de nome na cidade. Me sentia insegura no início,

mas depois fui aprendendo e vendo a evolução. Só no ano passado fiz 5 projetos imensos sozinha. Hoje estou tentando coordenar minha agenda, trabalhei demais e cheguei no meu limite. Não sabia cobrar e precificar meu trabalho.

O entrevistado D também se considera otimista, pois de acordo com ele, muitas coisas da sua vida você não sabe como vai acontecer, qual será a saída, se vai dar boa ou não, mas será uma experiência para saber o que pode dar errado na próxima. Eu hoje já não vejo um mar de rosas, nunca respondo uma proposta na hora para eu poder analisar melhor.

No que se refere ao pilar **paixão**, o defendido pelos autores Cardon et al (2005) é que todo empreendedor tem como característica predominante ser apaixonado pelo que faz e desenvolve. Assim, de acordo com as respostas fornecidas pelos engenheiros empreendedores, tem-se as percentagens apresentadas na Tabela 4:

Tabela 4 - Paixão

Paixão	1	2	3	4	5
Sinto prazer em fazer o meu trabalho de forma bem feita.	0%	0%	0%	6,10%	93,90%
Apaixonado-me pelos trabalhos em que realizo	3%	0%	12,10%	27,30%	57,60%
Sou apaixonado por trabalhar em meu negócio.	0%	3%	12,10%	21,20%	63,60%
Obtenho melhores resultados quando faço o que gosto	3%	0%	6,10%	15,20%	75,80%
Meu trabalho é também uma questão pessoal	6,10%	0%	6,10%	33,30%	54,50%

FONTE: Os Autores (2022)

Analisando-se os resultados na Tabela 4 infere-se que os profissionais que colaboraram com essa pesquisa são apaixonados de fato pelo que fazem e dessa maneira são engenheiros capacitados para que façam surgir empreendedores, é uma característica facilitadora para que os engenheiros sejam desenvolvidos nesse quesito.

Tanto o entrevistado A quanto a entrevistada B gostam bastante do que fazem, ambos citam que é muito problema todo dia, da uma estressada, mas aprenderam a levar e se preocupa menos agora. Fazer o que gosta traz para eles melhores resultados, então priorizam isso. O Entrevistado A ainda complementa que quando se tornou empresário, fica 24h ligado no trabalho, se tornando parte do negócio.

Já os entrevistados C e D se consideram apaixonado pois amam trabalhar em seu negócio, são 100% focados. O entrevistado D pensa 24h no seu negócio em que

pode melhorar. Tanto quando está iniciando o projeto quanto quando está entregando para o cliente. No final ver que o cliente ficou satisfeito e ver aquele sorriso é muito gratificante para ele.

Com relação a **formar equipes**, Souza (2014) enfatiza que essa é uma habilidade que diz respeito ao perfil de liderança do empreendedor, se é um líder centralizador ou que delega. A Tabela 5 apresentada a seguir mostra as porcentagens obtidas para as respostas dadas aos questionários:

Tabela 5 - Formar Equipes

<b>Formador de equipes</b>	1	2	3	4	5
Sinto que possuo a habilidade de gerenciar pessoas.	3%	3%	24,20%	15,20%	54,50%
Geralmente, prefiro liderar os grupos que faço parte.	0%	6,10%	15,20%	33,30%	45,50%
Sou capaz de motivar as pessoas a realizarem tarefas difíceis.	3%	3%	39,40%	15,20%	39,40%
Tenho capacidade de estimular pessoas a trabalharem em grupo.	3%	3%	39,40%	18,20%	36,40%

FONTE: Os Autores (2022).

Os empreendedores engenheiros não possuem facilidade de formar equipes, visto que as respostas dadas apontam nessa direção, houve bastante diversidade nesse item e assim pode-se afirmar que os engenheiros têm dificuldade em delegar as atividades.

Como podemos ver pelos entrevistados. Onde o entrevistado A possui habilidade boa de alinhar todas as pessoas, porém tem dificuldade de delegar funções. Enquanto a entrevistada B cita que trabalhou em construtora como funcionária, viu oportunidades que poderiam ser feitas para melhorar o negócio, tendo essa experiência você consegue incentivar mais sua equipe. No entanto acha que precisa se aprofundar mais em gestão de pessoas

O entrevistado D também se encaixa nesse perfil pois ressalta que na parte de gestão de pessoas nunca se pode estar 100% pois sempre dá para melhorar e aprender com o pessoal da sua equipe. Se considera um tanto controlador no que faz.

No que se refere a **assumir riscos**, Moraes, Hashimoto e Albertini (2013) apontam que é uma característica que deve fazer parte do comportamento empreendedor, visto que é um fato intrínseco do empreendedor assumir riscos calculados. A Tabela 6 informa sobre os percentuais obtidos para essa característica:

Tabela 6 - Assumir Riscos

<b>Assumir riscos</b>	1	2	3	4	5
Correr riscos em um negócio é algo inevitável, mas eu enfrento os riscos.	0%	3%	24,20%	24,20%	48,50%
Acredito ser melhor abrir um negócio inovador do que uma franquia, mesmo assumindo mais riscos.	6,10%	12,10%	39,40%	9,10%	33,30%
Eu deixaria um emprego público para abrir meu próprio negócio.	15,20%	12,10%	12,10%	15,20%	45,50%
Eu penso que quanto maior os riscos, maior os lucros em um negócio.	6,10%	21,20%	42,40%	12,10%	18,20%

FONTE: Os Autores (2022).

Observando-se a Tabela 6 nota-se que os empreendedores entrevistados preferem estar bem seguros de suas atitudes e decisões, visto que as notas destinadas se apresentaram bem distribuídas e em itens como “Acredito ser melhor abrir um negócio inovador do que uma franquia, mesmo assumindo mais riscos”, apontando para a segurança, e “Eu penso que quanto maior os riscos maiores os lucros em um negócio”, mostrando sobre quão arrojados são, tiveram nota três como mais relevante.

Isso pôde ser visto em todos os entrevistados, onde pensam que riscos são essenciais e quanto maior o risco maior o volume de dinheiro envolvido. Mas tentam correr o mínimo de risco possível nos primeiros anos.

O sétimo pilar, **Rede de Relacionamento**, como defendido por Souza (2014) é imprescindível para um empreendedor pois todo e qualquer empreendimento depende de parcerias. Com relação a esse pilar, as porcentagens encontram-se distribuídas na Tabela 7 apresentada a seguir:

Tabela 7 - Rede de relacionamento

<b>Bem relacionado</b>	1	2	3	4	5
Tenho acesso à pessoas que possam facilitar a realização dos meus projetos.	12,10%	15,2%	18,20%	33,30%	21,20%
Percebo facilidade em obter capital rapidamente.	12,10%	30,3%	36,40%	9,10%	12,10%
Sei a quem posso recorrer para abrir um negócio.	6,10%	18,2%	21,20%	30,30%	24,20%
Procuro manter redes de relacionamentos com pessoas que sei que podem ser úteis para mim.	0%	3,0%	18,20%	18,20%	60,60%

FONTE: Os Autores (2022).

Entende-se, ao verificar os resultados para esse pilar, que os engenheiros mantem relacionamentos com pessoas que podem ser importantes, mas apresentam dificuldade em perceber possíveis ganhos e para obter capital.

O entrevistado A relata que sempre teve bastante contatos, quanto mais se envolve com novos projetos acaba conhecendo mais pessoas e com isso aprendendo a ter uma boa relação interpessoal.

As entrevistadas B e C consideram que aos poucos você vai aumentando seu leque de contatos. Hoje tem poucos contatos, são em maioria os da faculdade e parceiros de negócios. No entanto a entrevistada C se considera totalmente voltada para pessoas, que são seu motor de inspiração.

O entrevistado D já consegue ver isso com maior clareza onde caso não saiba o que fazer vai em busca de pessoas especializadas na tarefa. No momento para ele o acesso ao capital ainda é complicado, pois está no início e começando a formar sua rede de relacionamentos. Hoje já sabe a quem recorrer caso precise abrir um negócio, profissionais nas áreas necessários para o ajudar. O networking é extremamente necessário, pois você não precisa fazer tudo, mas saber fazer algo bem-feito e conhecer quem sabe fazer o restante que você precisa ali.

Finalmente, o pilar referente a **criatividade** está diretamente ligado a inovação e a formas de se resolver problemas, caso eles apareçam. Assim, os resultados obtidos para esse importante pilar estão dispostos na Tabela 8 apresentada a seguir:

Tabela 8 - Criatividade

<b>Criativo</b>	1	2	3	4	5
Sou uma pessoa inovadora.	0%	9,1%	42,4%	33,3%	15,2%
Sinto prazer em atividades que exijam imaginação/criatividade.	0%	6,1%	21,2%	30,3%	42,4%
Sou apaixonado por novas ideias.	0%	0%	18,2%	39,4%	42,4%
Sou uma pessoa com muita imaginação.	0%	9,1%	24,2%	39,4%	27,3%

FONTE: Os Autores (2022).

Como a criatividade é algo próprio da profissão do engenheiro, essa característica se mostrou presente nos engenheiros analisados. No entanto ficaram divididos, os entrevistados A e B acreditam que criatividade consiste na melhoria contínua, busca inovar para melhorar o trabalho e tem dificuldade com a parte criativa e marketing. Eles têm seu foco no administrativo.

Já para os entrevistados C e D a criatividade é fundamental para o negócio, de acordo com a entrevistada C, ela se sente muito criativa. No entanto se sente travada com a criatividade quando está tão envolvida com as responsabilidades do

cotidiano que não tem tempo para se inspirar. O entrevistado D complementa que não consegue fazer mais da maneira tradicional, as vezes pode até fazer dois projetos, mas os faz diferentes para testar o que fica melhor. Ambos acreditam que a criatividade é algo que precisa existir em um negócio, conseguir modelar algo que todos fazem da mesma forma adaptando para as necessidades do seu publico.

Com relação ao perfil empreendedor dos engenheiros civis, foi possível verificar que características como otimismo, paixão e pro atividade se mostraram pilares bastante fortes. Já características como explorar oportunidades e formar equipes, são encontradas, mas não com tanta ênfase. Ser criativo foi um item que se mostrou bastante difuso, ou seja, as pessoas que responderam não apresentaram um comportamento padronizado. Finalmente, assumir risco foi uma das características que se mostrou mais difícil para os engenheiros, juntamente com ser bem relacionado.

## 7. CONCLUSÃO

O objetivo geral desta pesquisa consiste em explorar o perfil empreendedor dos engenheiros civis, que atuam no município de Ponta Grossa, sendo que este objetivo geral foi subdividido em 4 objetivos específicos.

O primeiro objetivo específico consistia em identificar na literatura pertinente as características empreendedoras. Verificou-se que as características empreendedoras evoluíram ao longo do tempo juntamente com as mudanças das organizações e da própria sociedade, partindo, de uma visão econômica, formal, autoritária, conservadora, técnica e orientada para o mercado, para um perfil mais inovador, flexível, independente, humano e orientado para o crescimento econômico e pessoal.

Posteriormente objetivou-se traçar quantitativamente o perfil empreendedor dos egressos de engenharia civil nos últimos 10 anos que atuam no município de Ponta Grossa. Em vista dos métodos empregados foi possível verificar que características como otimismo, paixão e pro atividade se mostraram pilares bastante fortes, onde aproximadamente 60% dos respondentes apontaram concordar totalmente com as afirmações propostas no formulário.

Adicionalmente, características como explorar oportunidades, formar equipes e ser criativo, são encontradas, porém de maneira menos preponderante, pois aproximadamente 40% dos respondentes apontaram concordar totalmente com as afirmações, 25% concordam parcialmente e 25% foram neutros.

Finalmente, a propensão ao risco e a rede de relacionamentos foram os itens que se mostraram mais difusos, pois aproximadamente 10% discordou totalmente com as assertivas, 15% discordam parcialmente, 25% se mostraram neutros, 20% concordaram parcialmente e 30% concordaram totalmente.

O terceiro objetivo específico consistiu em analisar qualitativamente o perfil empreendedor dos respondentes. Constatou-se que de uma forma geral, os engenheiros têm seu lado técnico, analítico e individual (fatores internos) mais acentuados, por outro lado, os quesitos mais interpessoais, externos e ambientais, se demonstraram pontos importantes a serem desenvolvidos. Fortalecer tais pontos nos engenheiros pode trazer resultados na quantidade de empresas da área a serem



abertas ou mesmo àquelas já em operação, o que aumentaria a demanda de mão de obra e assim facilitaria adesão de engenheiros não empreendedores no mercado de trabalho.

Afim de responder ao último objetivo específico: apresentar aspectos do perfil empreendedor dos engenheiros recém-formados e metodologias gerenciais que favoreçam a consolidações das empresas de construção civil em Ponta Grossa, sugere-se que os engenheiros invistam tempo e recursos no desenvolvimento das características relacionadas com o ambiente externo e ambiental ao negócios, implementando ferramentas de análise ambiental como SWOT, planejamento estratégico, Balanced ScoreCard, PDCA entre outras, pois assim minimizarão os riscos externos, elevarão os possibilidade de ganhos e compreenderão e se aproximarão dos stakeholders necessários para o bom andamento do negócios.

Sugere-se que os cursos de formação em engenharia civil dediquem mais carga horária, conteúdos e disciplinas voltadas a formar profissionais capazes de analisar e compreender as demandas do mercado e as oportunidades atreladas ao risco.

## REFERENCIAS

BEZERRA, Adna Mayara de Medeiros; SOUSA, Priscila Fonseca de. **Análise da presença de disciplinas de empreendedorismo nos cursos de Engenharia Civil do Rio Grande do Norte**. Revista FENEC - 1(2): 106-110, setembro, 2017.

CASSIS, Y.; MINOGLU, I. P. Entrepreneurship in theory and history. New York: Palgrave Macmillan, 2005.

CASSOL, Alessandra et al; **Relação entre a orientação empreendedora e a capacidade de inovar de micro e pequenas empresas**. Revista de Tecnologia Aplicada, v. 7, n. 3, 2018.

DA COSTA, Pedro; WOLF, Sérgio Machado; RIBEIRO, Tatiana VA. **Empreendedorismo e educação empreendedora: confrontação entre a teoria e prática**. Revista de Ciências da Administração, v. 8, n. 15, p. 09-29, 2006.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo**. Elsevier Brasil, 2008.

LEITE, Elaine da Silveira; MELO, Natália Maximo. **Uma nova noção de empresário: a naturalização do "empreendedor"**. Revista de Sociologia e Política, v. 16, n. 31, p. 35-47, 2008.

OLIVEIRA, O. J.; OLIVEIRA, S. B. M.; **Como administrar empresas de projeto de arquitetura e engenharia civil**; São Paulo: Pini; 2006.

PEREZ, Yahilina Silveira; MARTINS, Ricardo S.; **Antecedentes del perfil del emprendedor brasileño de PYMES de los clusters industriales**. Estudio del factor autoconfianza. RGPLP, Lisboa, v. 16, n. 1, p. 22-43, abr. 2017. Disponível em <[http://www.scielo.mec.pt/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1645-44642017000100003&lng=pt&nrm=iso](http://www.scielo.mec.pt/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1645-44642017000100003&lng=pt&nrm=iso)>. acessos em 20 abr. 2021.

POLO, Marco. **O Livro de Marco Polo**. Ams Press, 1986.

RAIMUNDO, Camila Machado. **Perfil empreendedor e geração de estratégias: um estudo descritivo a partir da experiência no setor da construção civil.** REBRAE, v. 3, n. 2, p. 195-205, 2010.

SARQUIS, Aléssio Bessa et al. **Empreendedorismo inovador no polo tecnológico de Florianópolis.** Revista Eletrônica de Estratégia & Negócios, Florianópolis, v. 7, n. 3, p. 229-255, set./dez. 2014.

VIEIRA, Filipa Dionísio; RODRIGUES, Cristina Santos. **Os estudantes de engenharia e as suas intenções empreendedoras.** Revista Produção Online, v. 14, n. 1, p. 242-263, 2014.

FILARDI, Fernando; BARROS, Filipe Delarissa; FISCHMANN, Adalberto Américo. **Do homo empreendedor ao empreendedor contemporâneo: evolução das características empreendedoras de 1848 a 2014.** Revista Ibero Americana de Estratégia, v. 13, n. 3, p. 123-140, 2014.

RIBAS, Raul. **A motivação empreendedora e as teorias clássicas da motivação. Caderno de Administração.** Revista da Faculdade de Administração da FEA, v. 5, n. 1, 2011.

AGUIAR, Ricardo Schinaider de. **O empreendedorismo em universidades.** ComCiência, n. 150, p. 0-0, 2013.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo.** Elsevier Brasil, 2008.

GREATTI, Ligia. **Perfis Empreendedores: Análise Comparativa das Trajetórias de Sucesso e do Fracasso Empresarial no Município de Maringá-PR.** FACEF Pesquisa-Desenvolvimento e Gestão, v. 8, n. 1, 2010.

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor**. Editora Manole, 2004.

PRESTES. **Novos postos de trabalho serão ocupados por jovens talentos**. Disponível em <<https://www.prestes.com/revista-prestes/construtora-oferece-50-novas-vagas-de-estagio/>>. Acessado em 10 set. 2021

COOK. **As 5 habilidades que todo empreendedor de sucesso aprende na infância**. Disponível em <https://forbes.com.br/negocios/2020/12/as-5-habilidades-que-todo-empresendedor-de-sucesso-aprende-na-infancia/>. Acessado em 10 set. 2021

NHACA, Áureo. AS DIMENSÕES AMBIENTAL, CULTURAL E ECONÓMICA DA GLOBALIZAÇÃO: SEU IMPACTO NA VISÃO DO EMPREENDEDOR NACIONAL (Environmental, Cultural and Economic Dimensions of Globalization: Its Impact on the National Entrepreneur's Vision). Available at SSRN 3428032, 2019.

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

MELLO, L. C. B. B. *Modernização das pequenas e médias empresas de Construção Civil: impactos dos programas de melhoria da gestão da qualidade*. 2007. Tese (Doutorado em Engenharia Civil) - Programa de Pós Graduação em Engenharia de Civil, Universidade Federal Fluminense. Niterói-RJ, 2007

GERHARDT, T. E; SILVEIRA; D. T. **Métodos de pesquisa**. Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 2009.

FRANCO, J. O. B.; GOUVÊA, J. B. A cronologia dos estudos sobre o empreendedorismo. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, 2016.

VERGA, E.; DA SILVA, L. F. S. Empreendedorismo: evolução histórica, definições e abordagens. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, v. 3, n. 3, p. 3-30, 2014.

SCHUMPETER, J. A. **The fundamental phenomenon of economic development**. New York: The free Press, 1971.

LANDSTRÖN, H.; LOHRKE, F. **Historical foundations of entrepreneurship research**. Great Britain: Edward Elgar Publishing, 2010.

LANDSTRÖN, H. **Pioneers in entrepreneurship and small business research**. New York: Springer Science, 2005.

KIRZNER, I. M. **Perception, Opportunity and Profit: Studies in the Theory of Entrepreneurship**. Chicago: University of Chicago Press, 1983.

HISRICH, R. D.; PETERS, M. **Empreendedorismo**. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.

GARTNER, W. B. A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation. **Academy of Management Review**, v. 10, n. 4, p. 696-706, 1985.

GARTNER, W. B.; SHAVER, K. G.; GATEWOOD, E.; KATZ, J. A. Finding the entrepreneur in entrepreneurship. **Entrepreneurship Theory and Practice**. v. 18, p. 5-9, 1994.

FILION, L. J. O empreendedorismo como tema de estudos superiores. In: **Empreendedorismo: ciência, técnica e arte**. Brasília: CNI/IEL, 2000. p. 13-42.

DAVIDSSON, P. **Researching entrepreneurship**. New York: Spring Verlag, 2005.

CASSON, M.; YEUNG, B.; BASU, A.; WADESON, N. **The oxford handbook of entrepreneurship**. Oxford University Press, 2006.

CASSIS, Y.; MINOGLU, I. P. **Entrepreneurship in Theory and History**. New York: Palgrave, 2005.

STEVENSON, H. H.; JARILLO, J. C. A paradigm of entrepreneurship: entrepreneurial management. **Strategic Management Journal**, v. 11, n. 5, p. 17-27, 1990.

FILLION, L. J. Empreendedorismo: empreendedorismo e proprietários-gerentes de pequenos negócios. **Revista de Administração**. São Paulo, v. 34, n. 2, pp. 05-28, abr./jun. 1999.

AGENCIA GLOBO. Recem formado optam por empreender em vez de lutar por emprego estável. Disponível em <https://revistapegn.globo.com/Negocios/noticia/2018/01/recem-formados-optam-por-empreender-em-vez-de-lutar-por-emprego-estavel.html>. acessado em 20 set. 2021

**MINELLO, F. I. Resiliencia e Insucesso Empresarial: Um estudo exploratório sobre o comportamento resiliente e os estilos de enfrentamento do empreendedor em situações de insucesso empresarial, especificamente em casos de descontinuidade do negócio.** Tese (Doutorado em Administração) – Departamento de Administração da Faculdade de Economia, Contabilidade e Administração da Universidade de São Paulo, 2010.

GEM Report. **Global Entrepreneurship Monitor. Empreendedorismo no Brasil 2015: Relatório Executivo.** Babson College, London Business School, Kauffman Center. Boston, 2015. Disponível em: <<https://goo.gl/azllgi>> Acesso em: 18 Setembro 2021.

ORLET, Noel Amadeus; DE ALMEIDA, Marivana Figueredo; DA COSTA, Rafaela Reis. **ENGENHEIROS EMPREENDEDORES–PAPEL DE ATIVIDADES DE EXTENSÃO EMPREENDEDORA NA FORMAÇÃO DE ENGENHEIROS1.**

DEWES, Mariana de Freitas. **Empreendedorismo e exportação no setor de desenvolvimento de software: Características de empreendedores e empresas.** 2005.

SEBRAE. **Sobrevivência das Empresas no Brasil.** 2016. Disponível em: <[https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/estudos\\_pesquisas/taxa-de-sobrevivencia-das-empresas-no-brasildestaque15,01e9f925817b3410VgnVCM2000003c74010aRCRD](https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/estudos_pesquisas/taxa-de-sobrevivencia-das-empresas-no-brasildestaque15,01e9f925817b3410VgnVCM2000003c74010aRCRD)>. Acesso em 26 setembro de 2021.

SOUZA, Gustavo Henrique Silva de et al. **Inventário de barreiras e facilitadores ao empreendedorismo: Construção e validação de um instrumento.** REAd. Revista Eletrônica de Administração (Porto Alegre), 2014.

## APENDICE

### Proativo

Procuo fazer o que precisa ser feito

Não passo tempo ocioso tendo coisas para fazer

Busco melhorar o que for possível para facilitar o trabalho futuro

Procuo aprender sobre os trabalhos que me envolvo

### Explorar oportunidades

Considero fundamental aproveitar as oportunidades

Tenho a capacidade de obter lucro ao identificar uma oportunidade de negócio.

Encaro as necessidades alheias (dos outros), como oportunidades de negócio.

Consigo identificar a oportunidade de um negócio lucrativo.

### Otimismo

Errar é uma forma de obter experiência

Se uma opção der errado, busco novas opções

Vejo mais oportunidades que dificuldades

Procuo ter mais de um plano, caso de o primeiro de errado

Sinto-me envolvido pelo trabalho que realizo.

### Paixão

Sinto prazer em fazer o meu trabalho de forma bem feita.

Apaixonono-me pelos trabalhos em que realizo

Sou apaixonado por trabalhar em meu negócio.

Obtenho melhores resultados quando faço o que gosto

Meu trabalho é também uma questão pessoal

### Formador de equipes

Sinto que possuo a habilidade de gerenciar pessoas.

Geralmente, prefiro liderar os grupos que faço parte.

Sou capaz de motivar as pessoas a realizarem tarefas difíceis.

Tenho capacidade de estimular pessoas a trabalharem em grupo.

### Assumir riscos

Correr riscos em um negócio é algo inevitável, mas eu enfrento os riscos.

Acredito ser melhor abrir um negócio inovador do uma franquia, mesmo assumindo mais riscos.

Eu deixaria um emprego público para abrir meu próprio negócio.

Eu penso que quanto maior os riscos maior os lucros em um negócio.

**Bem relacionado**

Tenho acesso à pessoas que possam facilitar a realização dos meus projetos.

Percebo facilidade em obter capital rapidamente.

Sei a quem posso recorrer para abrir um negócio.

Procuro manter redes de relacionamentos com pessoas que sei que podem ser úteis para mim.

**Criativo**

Sou uma pessoa inovadora.

Sinto prazer em atividades que exijam imaginação/criatividade.

Sou apaixonado por novas ideias.

Sou uma pessoa com muita imaginação.