



RELAÇÃO ENTRE AUTOEFICÁCIA E COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS: UM ESTUDO COM DISCENTES DE GRADUAÇÃO DA ÁREA DE SAÚDE

RELATIONSHIP BETWEEN SELF-EFFECTIVENESS AND ENTREPRENEURS 'COMPETENCES: A STUDY WITH HEALTH AREA GRADUATION STUDENTS

Suzete Antonieta Lizote, UNIVALI, Brasil, lizote@univali.br
Carolina Maria Furtado Matos, UNIVALI, Brasil, carolinamariaamatos@gmail.com
Miguel Angel Verdinelli, UNIVALI, Brasil, nupad@univali.br

Resumo

A atual realidade econômica tem incentivado o trabalho autônomo e em face da capacidade que manifestam os empreendedores torna-se importante estudar aspectos que os caracterizem. Diante deste contexto, este estudo tem como objetivo avaliar a relação entre as competências empreendedoras e a autoeficácia empreendedora dos discentes de graduação da área de saúde. Metodologicamente sua abordagem é quantitativa, descritiva e correlacional, com método de pesquisa *survey*. Os dados foram coletados através de questionário com perguntas fechadas tendo como base o instrumento de De Noble, Jung e Ehrlich (1999) para mensurar a autoeficácia empreendedora e segundo o modelo de de Cooley (1990, 1991) para aferir as competências empreendedoras. A amostra esteve composta por 267 discentes de graduação da área da saúde. As análises de correlação permitiram concluir que as subescalas do constructo da autoeficácia empreendedora e os conjuntos de competências empreendedoras não possuem relação. Como relevância prática, esse estudo apresenta dados que podem ser usados por gestores da Instituição de Ensino Superior pesquisada, a fim de fomentar o ensino do empreendedorismo nos cursos que não estão associados diretamente com a área da gestão.

Palavras-chave: Autoeficácia; Competências; Discentes.

Abstract

The current economic reality has encouraged autonomous work and in view of the capacity that entrepreneurs manifest, it is important to study aspects that characterize them. Given this context, this study aims to evaluate the relationship between entrepreneurial skills and the entrepreneurial self-efficacy of undergraduate students in the health field. Methodologically, his approach is quantitative, descriptive and correlational, with a survey method. Data were collected through a questionnaire with closed questions based on the De Noble, Jung and Ehrlich (1999) instrument to measure entrepreneurial self-efficacy and according to Cooley's (1990, 1991) model to measure entrepreneurial skills. The sample consisted of 267 undergraduate students from the health area. correlation analyzes allowed us to conclude that the subscales of the entrepreneurial self-efficacy construct and the sets of entrepreneurial skills are unrelated. As a practical relevance, this study presents data that can be used by managers of the Institution of Higher Education researched, in order to foster the teaching of entrepreneurship in courses that are not directly associated with the management area

Keywords: *Self-efficacy; Skills; Students.*

1 INTRODUÇÃO

A reformulação das profissões, a qual conta com a multidisciplinaridade exige uma nova postura do profissional, que deve ser capaz de inovar a todo momento, propondo sugestões que renovem a maneira de gerir as decisões e podendo, assim, contribuir para o sucesso da organização (Schumpeter; 1928, 1934, Miller; 1983, Shane & Venkataraman, 2000).



Há, então, a necessidade de reformular processos antigos e criar novos de acordo com as necessidades encontradas no mercado. Por esse motivo, as empresas precisam ter profissionais comprometidos, alinhados com características empreendedoras e munidos de ferramentas para proporcionarem resultados (Dornelas, 2008). Neste contexto, as Instituições de Ensino Superior (IES), possuem a função de produzir e socializar o conhecimento.

A universidade, desta forma deve ser empreendedora, ou seja, analisar de maneira inovadora as mudanças no seu contexto, identificando alterações de comportamento dos seus alunos; oportunidades em novos segmentos (educação continuada, educação corporativa, educação à distância) e monitorar os movimentos da concorrência, buscando adequar potenciais oportunidades (Teixeira, 2001).

Com isso, destaca-se a crescente procura por conhecimentos sobre empreendedorismo dentro das IES, a fim de formar profissionais mais capacitados para o mercado competitivo. O que antes era considerada temática exclusiva de áreas ligadas à economia e gestão, passa a ser valorizado em outros setores, como da saúde. Esse fato traz à tona novas perspectivas de estudos multidisciplinares, com a possibilidade de encontrar um ponto em comum que pode unir duas áreas distintas (nesse caso, gestão e saúde) a partir da ótica do empreendedorismo comportamental.

Nesse sentido, os estudos sobre empreendedorismo ganham força à medida que as pesquisas avançam com os olhares dirigidos para aspectos inerentes ao ser humano, como é o caso das competências empreendedoras, que nos últimos anos vem ganhando relevância em publicações, de maneira especial com o processo de ensino-aprendizagem (Ferrerias, Hernández-Lara & Serradell-López, 2017). Os estudos apontam a importância de detectar as habilidades e competências nos indivíduos com potencial empreendedor, ou aqueles que já se consideram empreendedores por terem o próprio negócio ou estar à frente de um.

Observa-se que os profissionais das mais variadas áreas de conhecimento, por uma questão de adaptabilidade ao cenário econômico e às oportunidades, têm se inserido como empreendedores. No entanto, a falta de formação básica para tornar o negócio sustentável gera dificuldades para esses profissionais.

O setor da saúde, com seus diversos cursos, chama atenção nesse âmbito ao trazer novas oportunidades para aqueles que saem da universidade com a intenção de trabalhar como autônomo ou ter seu próprio empreendimento. Contudo, as IES ainda não estão preparadas para oferecer aos alunos um portfólio que lhes dê suporte, por isso, observa-se uma lacuna para estudar o perfil comportamental desses futuros profissionais.

No âmbito comportamental, os estudos sobre empreendedorismo vêm ganhando força à medida que as pesquisas avançam com os olhares dirigidos para aspectos inerentes ao ser humano, como é o caso da autoeficácia. Esse termo, iniciado por Bandura na década de 1970, tem como base a teoria social cognitiva, e autores como Chen, Greene e Crick (1998) associaram-o com estudos sobre empreendedorismo na perspectiva de trazer à tona que os empreendedores devem aprimorar sua autoeficácia a fim de estarem mais adaptados aos ambientes turbulentos.

Ainda associado ao comportamento humano, outro destaque está relacionado às competências empreendedoras, que nos últimos anos vem ganhando relevância em publicações, de maneira especial com o processo de ensino-aprendizagem Ferrerias, Hernández-Lara & Serradell-López,



2017). Os estudos apontam a importância de detectar as habilidades e competências nos indivíduos com potencial empreendedor, ou aqueles que já se consideram empreendedores por terem o próprio negócio ou estar à frente de um.

As pesquisas atuais têm buscado relacionar competências empreendedoras com os mais variáveis aspectos, como se pode destacar: teoria da vantagem de recursos (Rocha et al., 2010), administração pública (Lenzi et al., 2012), processos de aprendizagem empreendedora (Zampier & Takahashi, 2014), desempenho organizacional (Lizote & Verdinelli, 2015), insucesso empresarial (Dias & Martens, 2016).

Com isso, tem-se como problemática para esta pesquisa a seguinte questão: qual a relação entre as competências empreendedoras e a autoeficácia empreendedora dos discentes de graduação da área de saúde? Para tanto, definiu-se como objetivo geral avaliar a relação entre as competências empreendedoras e a autoeficácia empreendedora dos discentes de graduação da área de saúde.

Observa-se que se encontra de maneira tímida na literatura temas que relacionem o empreendedorismo como processo de ensino-aprendizagem, e mais raro é encontrar estudos que foquem na educação empreendedora para cursos que não são da “área-mãe”, como Administração. Em contrapartida, verifica-se que os profissionais das mais variadas áreas de conhecimento, por uma questão de adaptabilidade ao cenário econômico e às oportunidades, têm se inserido como empreendedores. No entanto, a falta de formação básica para tornar o negócio sustentável tem gerado dificuldades para esses profissionais. O setor da saúde, com seus mais variados cursos, tem chamado atenção nesse âmbito ao trazer novas oportunidades para aqueles que saem da universidade com a intenção de trabalhar como autônomo ou ter seu próprio empreendimento.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

A seção inicia com uma aproximação das discussões sobre o tema do empreendedorismo e na sequência são abordados os aspectos a ele relacionados que constituem o marco teórico desta pesquisa. Ou seja, se trata a autoeficácia e as competências empreendedoras.

2.1 EMPREENDEDORISMO

O termo empreendedorismo advém de uma constante construção desde o início do século XX, quando um dos precursores, Schumpeter, em 1928 associou o empreendedorismo à inovação. O economista defendia que cada produto obedece a um ciclo, que, renovado de tempos em tempos, gera novos produtos substitutos (Schumpeter; 1928, 1934).

Corroborando com Schumpeter, Miller (1983) ressalta que a organização pode ser considerada empreendedora quando busca inovação constante de produtos e mercados, atuando de maneira proativa perante a concorrência e assumindo riscos. Stevenson e Jarillo (1990) complementam que empreendedorismo é um processo de busca por oportunidades, o qual Shane e Venkataraman (2000) adicionam a esta ideia a identificação das oportunidades e a exploração das mesmas economicamente.

O processo de inovar, iniciado por Schumpeter, é constantemente citado e lembrado pelos diversos autores ao longo do tempo, no entanto, acredita-se que é preciso dedicar-se, assumir



riscos e receber recompensas de satisfação e independência financeira e pessoal (Hisrich, Peters & Shepherd, 2017).

Características como comportamento individual, competência de identificar as oportunidades existentes, desenvolvimento da organização, criação destrutiva salutar e capacidade de transformação organizacional surgem a partir dos estudos de Brush et al. (2003). No entanto, McClelland (1967) identificou três características psicológicas inerentes ao desejo de realização do empreendedor: 1) responsabilidade individual para resolver problemas, estabelecer metas e atingi-las por meio de seu próprio esforço; 2) aceitação de riscos moderados como uma função da habilidade; e 3) conhecimento dos resultados da realização da tarefa. O pesquisador afirma ainda que o empreendedor tem a necessidade de realizar coisas novas, inovar constantemente e colocar em prática suas ideias, conceito esse que vai ao encontro das características do empreendedor schumpeteriano.

Dessa forma, empreendedor é aquele que imagina, desenvolve e realiza visões, o qual a partir da visão de futuro faz um planejamento que permite estabelecer condições necessárias para efetivar seu empreendimento. O empreendedorismo é absorvido por pessoas com diferentes graus de necessidades, não existindo uma fórmula que permita inferir o sucesso ou o fracasso profissional. Assim sendo, não há padrões psicológicos que possam definir o perfil do indivíduo empreendedor (Filion, 1999).

Gomes et al. (2015) destacam a necessidade da visão sistêmica sobre as organizações, de maneira que os empreendedores devem entender que elas não se estabelecem de maneira isolada, pois deve haver integração entre todas as partes. Os autores apontam também a necessidade dos empreendedores descobrirem e projetarem cenários que possibilitem o alcance dos objetivos antes planejados.

Há divergências acerca da denominação para o termo e nota-se que não chegou à uma definição completa, pois o acentuado aumento das pesquisas sobre empreendedorismo trazem consigo novos conceitos, bem como complementam os estudos supracitados. Esse fator incita que há espaço para novas pesquisas que associem o tema à outras áreas, visto a expansão de publicações, como aponta Gimenez (2017) em um apanhado de artigos de empreendedorismo relacionados a dois ou três temas diversificados.

2.2 AUTOEFICÁCIA EMPREENDEDORA

Fundamentado na perspectiva da autoeficácia proveniente de Bandura (1977), a qual baseia-se na teoria social cognitiva apresentada anteriormente, Chen; Greene e Crick (1998) consideram a autoeficácia altamente apropriada para o estudo do empreendedor que ela deve ser estável, mas não imutável, assim sendo, permite que os empreendedores modifiquem e aprimorem sua autoeficácia em uma interação contínua com o meio ambiente.

Há uma limitação também ao definir a carreira, pois Wood e Bandura (1989) defendem que muitas pessoas acreditam que não têm capacidades necessárias, mesmo tendo habilidades para tal; isso faz com que o sujeito gere mais dúvidas sobre si, mesmo não sendo uma incapacidade propriamente dita. Esse conceito está associado à baixa autoeficácia, que torna-se um fator limitante também para os empreendedores. Com isso, Shinnar, Hsu e Powell (2014) destacam a relevância de estudos sobre empreendedorismo verificarem a importância da autoeficácia na formação dos empreendedores.



Vale destacar que a ação empreendedora é frequentemente intencional, pois de acordo com as características do comportamento empreendedor, eles almejam entrar em novos mercados, correr riscos, perseguir novas oportunidades, e raramente esse processo é não intencional (Chell, 2008, Hisrich, Peters & Shepherd, 2017). McGee et al. (2009) relacionam a autoeficácia empreendedora com as intenções empreendedoras, que por sua vez, foram definidas anteriormente por Boyd e Vozikis (1994) como uma situação mental a qual guia o comportamento do empreendedor a fim que haja desenvolvimento de ações associadas ao empreendedorismo.

Os sujeitos tem intenções mais fortes quando a ação é percebida como viável e desejável, e a viabilidade está intimamente ligada à autoeficácia empreendedora, pois esta refere-se à confiança de que se pode executar determinado comportamento exigido com sucesso. Essas atitudes refletem na percepção de uma capacidade que o indivíduo tem para realizar um trabalho, com isso, a autoeficácia quando elevada reflete em uma maior iniciativa e persistência, e por conseguinte, melhora o desempenho (Chell, 2008, Hisrich, Peters & Shepherd, 2017). Estes autores acrescentam ainda que a autoeficácia afeta na escolha da ação e no esforço que será exercido.

Bandura (1977) defende que os efeitos dos determinantes da aprendizagem social da autoeficácia podem ser medidos devido à suas possíveis variações, com isso, o autor acredita que tem como verificar com precisão as proposições sobre as origens da autoeficácia.

Partindo desse pressuposto, Chen, Greene e Crick (1998) inovaram em seu estudo com universitários e empresários de empresas de pequeno porte ao elaborar uma escala de autoeficácia empresarial que reunia dimensões relacionadas com o *marketing*, inovação, gestão, assunção de riscos e controle financeiro. Utilizaram ainda algumas variáveis de controle, como idade, sexo, nível de escolaridade, número de familiares e amigos empresários e quantidade de cursos sobre empreendedorismo que tinham realizado. Como resultado principal, foi observado que a autoeficácia teve um efeito positivo sobre a probabilidade de ser um empreendedor, e ainda que a assunção de risco e a inovação encontraram-se diferenciadas entre os participantes. Os pesquisadores utilizaram os resultados de autoeficácia para diferenciar significativamente empresários de não-empresários.

De Noble, Jung e Ehrlich (1999) elaboraram seu trabalho sobre a ótica de Chen, Greene e Crick (1998), no entanto o intuito foi criar uma escala para o contexto empresarial, sendo assim uma das medidas mais utilizadas até os dias de hoje. Embalados na teoria da autoeficácia apresentada por Bandura (1977), os pesquisadores elaboraram a escala com seis subescalas: 1) Desenvolvimento de novos produtos e oportunidades de mercado; 2) Construção de um ambiente inovador; 3) Iniciando relações com investidores; 4) Definição do objetivo principal do negócio; 5) Lidar com mudanças inesperadas; 6) Desenvolvimento de recursos humanos. Este estudo foi realizado com 272 estudantes universitários americanos, e tiveram como resultado principal a correlação positiva e significativa entre o *score* total da escala e a intenção e a disponibilidade atual dos estudantes iniciarem o seu negócio próprio.

A escala elaborada por De Noble, Jung e Ehrlich (1999) foi utilizada posteriormente em um estudo com estudantes universitários na Espanha. Moriano, Palací e Morales (2006) adaptaram a escala utilizando cinco, das seis subescalas originais: desenvolvimento de novos produtos, construção de um ambiente inovador, relação com investidores, trabalho sob estresse e desenvolvimento de recursos humanos. Neste artigo será utilizado este modelo de mensuração da autoeficácia empreendedora dos estudantes da área da saúde.



2.3 COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS

Em uma revisão sistemática da literatura sobre a incorporação das competências empreendedoras na educação superior realizada por Ferreras, Hernández-Lara e Serradell-López (2017), os autores detectaram que na última década, os estudos relacionados às competências empreendedoras e sua relação com o processo de ensino-aprendizagem demonstrou um aumento considerável.

Lenzi et al. (2015) acreditam que os estudos na área de administração têm buscado incorporar conhecimentos sobre o perfil empreendedor aliado ao contexto das competências. Zarifian (2001) afirma que ninguém é obrigado a ser empreendedor, pois não se pode obrigar ninguém a ser competente, ou seja, cada pessoa pode aperfeiçoar suas competências, e um empreendedor pode aprimorar e criar suas próprias competências empreendedoras.

Snell e Lau (1994) definem competências empreendedoras como a junção de competências e ações empreendedoras, as quais consistem em um corpo de conhecimento, área ou habilidade, motivações ou direcionamentos, atitudes ou visões, qualidades pessoais ou características, que podem contribuir de diferentes maneiras para o pensamento ou ação efetiva do negócio. Para esses autores, criar e gerenciar um negócio estão relacionados ao plano de vida do empreendedor, aos valores e à suas características pessoais, os quais são refletidos na amplitude desta definição.

Brasil (2015) relata que quando migra do campo do empreendedorismo para o de competências empreendedoras, alguns estudos têm tentado incorporar a união entre as características do perfil empreendedor ao contexto das competências. Lenzi (2008) afirma que o conjunto mais apropriado ao estudo de competências empreendedoras é o modelo de competências individuais.

A partir do modelo de Spencer e Spencer, Cooley (1990, 1991) desenvolveu outro modelo no qual destacou as características do comportamento empreendedor, também conhecido por competências empreendedoras. Este, por sua vez, é utilizado pelo Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), bem como pelo Serviço de Apoio à Pequena Empresa (SEBRAE) em programas de capacitação e desenvolvimento de empreendedores (EMPRETEC). O Quadro 01 apresenta detalhadamente o modelo desenvolvido por Cooley e que serviu como base para este estudo.

CONJUNTO DE REALIZAÇÃO

Busca de oportunidades e iniciativa:

- Faz coisas antes de solicitado ou, antes de forçado pelas circunstâncias;
- Age para expandir o negócio a novas áreas, produtos ou serviços;
- Aproveita oportunidades fora do comum para começar um negócio, obter financiamentos, equipamentos, terrenos, local de trabalho ou assistência.

Correr riscos calculados:

- Avalia alternativas e calcula riscos deliberadamente;
- Age para reduzir os riscos ou controlar os resultados;
- Coloca-se em situações que implicam desafios ou riscos moderados.

Exigência de qualidade e eficiência:

- Encontra maneiras de fazer as coisas melhor e/ou mais rápido, ou mais barato;
- Age de maneira a fazer coisas que satisfazem ou excedem padrões de excelência;
- Desenvolve ou utiliza procedimentos para assegurar que o trabalho seja terminado a tempo ou que o trabalho atenda a padrões de qualidade previamente combinados.



Persistência:

- Age diante de um obstáculo;
- Age repetidamente ou muda de estratégia a fim de enfrentar um desafio ou superar um obstáculo;
- Assume responsabilidade pessoal pelo desempenho necessário para atingir as metas e objetivos.

Comprometimento:

- Faz um sacrifício pessoal ou despende um esforço extraordinário para complementar uma tarefa;
- Colabora com os empregados ou se coloca no lugar deles, se necessário, para terminar um trabalho;
- Esforça-se para manter os clientes satisfeitos e coloca em primeiro lugar a boa vontade em longo prazo, acima do lucro em curto prazo.

CONJUNTO DE PLANEJAMENTO

Busca de informações:

- Dedicar-se pessoalmente a obter informações de clientes, fornecedores e concorrentes;
- Investiga pessoalmente como fabricar um produto ou fornecer um serviço;
- Consulta os especialistas para obter assessoria técnica ou comercial.

Estabelecimento de metas:

- Estabelece metas e objetivos que são desafiantes e que tem significado pessoal;
- Define metas em longo prazo, claras e específicas;
- Estabelece metas em curto prazo, mensuráveis.

Planejamento e monitoramento sistemáticos:

- Planeja dividindo tarefas de grande porte em sub-tarefas com prazos definidos;
- Constantemente revisa seus planos levando em conta os resultados obtidos e mudanças circunstanciais;
- Mantém registros financeiros e utiliza-os para tomar decisões.

CONJUNTO DE PODER

Persuasão e rede de contatos:

- Utiliza estratégias deliberadas para influenciar ou persuadir os outros;
- Utiliza pessoas-chave como agentes para atingir seus próprios objetivos;
- Age para desenvolver e manter relações comerciais.

Independência e autoconfiança

- Busca autonomia em relação a normas e controles de outros;
- Mantém seu ponto de vista, mesmo diante da oposição ou de resultados inicialmente desanimadores;
- Expressa confiança na sua própria capacidade de completar uma tarefa difícil ou de enfrentar um desafio.

Quadro 01 - Competências empreendedoras

Fonte - Cooley (1990,1991).

3. METODOLOGIA

Esta pesquisa classifica-se em sua abordagem como quantitativa, pois Creswell (2010, p. 26) afirma que esse tipo de pesquisa trata-se de um “meio para testar teorias objetivas, examinando a relação entre as variáveis”. Malhotra (2012) complementa destacando que os estudos quantitativos possibilitam aplicar métodos estatísticos no esclarecimento de fenômenos, processos ou relações e, assim, generalizar os resultados para a população pesquisada a partir da análise de amostras representativas.

Quanto à sua natureza, esse estudo é tido como descritivo e correlacional por tratar-se de uma associação de variáveis diante um padrão previsível para a população em análise. Na concepção de Hair Jr. et al. (2005), as pesquisas descritivas se criam e estruturam de forma específica para medir as peculiaridades que se buscam descrever em relação à questão de pesquisa.

Para obter os dados, optou-se por empregar o método de pesquisa *survey* (Babbie, 1999), pois pretendeu-se descrever quantitativamente os dados levantados, bem como obter informações



acerca de características, ações ou opiniões de um determinado grupo de respondentes indicados como representantes de uma população-alvo, por meio de instrumento de pesquisa, como o questionário.

A população pesquisada foi constituída 267 alunos da graduação dos cursos da área de saúde da Universidade do Vale do Itajaí – UNIVALI – Brasil/SC, sendo distribuídos da seguinte forma, conforme os *campi* dessa IES: Campus Biguaçu – apenas curso de Educação Física; Campus Itajaí – Biomedicina, Educação Física, Fisioterapia, Nutrição, Odontologia, Enfermagem, Farmácia, Fonoaudiologia, Medicina e Psicologia.

O fato da IES estar entre as oito melhores universidades não públicas do Brasil e ser considerada a melhor universidade comunitária do estado de Santa Catarina foi primordial para a escolha desta instituição (Universidade Do Vale do Itajaí, 2017).

No que se refere a amostra da pesquisa, existem vários tipos de amostragem, cabe ao pesquisador escolher de acordo com seu estudo a melhor técnica (Cooper & Schindler, 2003). Foi escolhida então uma amostra aleatória, não probabilística.

Neste estudo, foram utilizados questionários já validados no Brasil por pesquisas anteriores a fim de medir a autoeficácia empreendedora e as competências empreendedoras dos graduandos da área de saúde. Os dados foram coletados pessoalmente pelas pesquisadoras nas salas de aula em outubro agosto de 2017.

No constructo da autoeficácia empreendedora foi utilizada a escala de De Noble, Jung e Ehrlich (1999), a qual, por sua vez, é sustentada por seis subescalas: desenvolvimento de novos produtos e oportunidades de mercado (DN), construção de um ambiente inovador (AI), definição do objetivo principal do negócio (ON), desenvolvimento de recursos humanos chave para a empresa (RH), iniciando relações com investidores (RI) e lidar com mudanças inesperadas (MI). Este instrumento é composto por vinte e três (23) itens, no qual emprega uma escala tipo Likert de 7 pontos, que se estende desde o “completamente incapaz” (1) a “completamente capaz” (7).

O constructo de competências empreendedoras foi mensurado a partir do instrumento advindo do modelo de Cooley (1990, 1991) e utilizado por Lenzi (2008) e Lizote (2013). Esta escala contempla três conjuntos: a) realização: abrangendo cinco competências empreendedoras, busca de oportunidades e iniciativa (BOI), correr riscos calculados (CRC), exigência de qualidade e eficiência (EQE), persistência (PER) e comprometimento (COM); b) planejamento: composto por busca de informação (BDI), estabelecimento de metas (EDM), e planejamento e monitoramento sistemático (PMS); e, c) poder: este conjunto envolve persuasão e rede de contatos (PRC), e independência e autoconfiança (IAC). O questionário contém 30 itens os quais permitem a identificação de dez competências a partir de uma escala somativa de três perguntas para cada uma delas. O participante da pesquisa tem uma pontuação após atribuir uma nota em uma escala de 1 a 5 para cada afirmação do instrumento. A soma mínima à cada competência é de 3, caso atribua 1 para todas as perguntas, ou 15, caso selecione o número 5.

Os dados coletados na *survey* para este estudo foram organizados numa planilha eletrônica Excel® para realizar o pré-tratamento seguindo as recomendações em Hair Jr. et al. (2005). Inicialmente analisou-se se existem dados faltantes e erros de digitação. Como o número dos



dados omissos não superou 10%, seja num respondente ou numa variável, seu valor foi preenchido pela mediana da variável em consideração.

Posteriormente base de dados foi importada para o Statistica®, o *software* com o qual se calculou os descritores das variáveis. Os mesmos foram a média, o desvio padrão, a assimetria e a curtose. Conforme apontam Hair Jr. et al. (2005) é através da assimetria e curtose pode ser avaliada a normalidade dos dados. De acordo com Finney e DiStefano (2006), com valores no intervalo [-2; 2] e [-7; 7] para aqueles descritores se deve considerar à distribuição da variável como quase-normal.

Com os dados depurados, foram realizadas as análises fatoriais exploratórias para definir quais itens compõem as subescalas da autoeficácia empreendedora. Com os somatórios das pontuações dos itens das competências empreendedoras, superando o valor de 12, se irá saber qual competência está manifesta. Posteriormente foi realizada a Análise de correlação.

4. RESULTADOS

Este capítulo apresenta os resultados da pesquisa, iniciando com a caracterização da amostra pesquisada e posteriormente a correlação entre os constructos analisados.

4.1 CARACTERIZAÇÃO DA AMOSTRA PESQUISADA

A proposta inicial era coletar os dados apenas com alunos do último ano de curso, variando entre o 7º e 12º período, a depender do curso. No entanto, pela impossibilidade da presença de parte dos discentes devido ao estágio curricular obrigatório, que, por sua vez, a maioria dos cursos exige que o graduando se ausente das dependências da universidade e se desloque até hospitais, clínicas, escolas, entre outros; optou-se por aplicar os questionários com os alunos que ainda não tivessem obrigatoriedade do estágio, estando estes ainda nas dependências da universidade.

Esta estratégia deu-se pelo fato de ter a intenção de aplicar a pesquisa com os discentes que estão próximos da saída para o mercado de trabalho, pois tem-se a ideia de haver uma propensão para tornar-se um empreendedor nesta fase. Considerando que o estágio exigido pelos cursos de graduação é uma das maneiras de inserção no mercado de trabalho, optou-se então de pesquisar os discentes do ano anterior à obrigatoriedade do estágio. Para que isso fosse possível, buscou-se nas coordenações de cada curso as informações sobre quais períodos estariam disponíveis para participar da pesquisa, conforme os critérios estabelecidos.

Vale ressaltar que, conforme será apresentado na caracterização dos dados sociodemográficos, o período cursado pelos respondentes varia do 2º ao 10º. Isso se dá pelo fato de que, apesar das turmas visitadas serem específicas daquela fase da graduação, alguns alunos estão matriculados nos períodos iniciais, porém cursam disciplinas isoladas, e porventura se misturam com os alunos das fases mais avançadas.

A priori, os dados foram organizados com o auxílio de uma planilha eletrônica Excel. Posteriormente foi realizado um pré-tratamento com a fim de verificar os dados faltantes. Com isso, identificou-se 78 células com dados ausentes, ou seja, 0,55% do total das respostas. No bloco de Autoeficácia Empreendedora averiguou-se 21 dados omissos, enquanto no bloco de Competências Empreendedoras foram 57, o que representa respectivamente, 0,34% e 0,71% das células de cada bloco. Esses valores consistem em um percentual muito aquém máximo



admitido de 10% (Hair Jr. et al., 2005). Por fim, os dados faltantes foram substituídos pela mediana.

Após a organização dos dados, tem-se a caracterização da amostra apresentada nas Tabela 01 e 2, que, por sua vez, é dividida por curso. O total de questionários válidos ficou em 267, tendo apenas no campus de Biguaçu o curso de Educação Física, com 33 respondentes. Os demais, 234 questionários foram aplicados no campus de Itajaí nos cursos de Biomedicina, Educação Física, Farmácia, Fisioterapia, Fonoaudiologia, Medicina, Nutrição, Odontologia e Psicologia.

Na Tabela 01 é apresentada de maneira descritiva a caracterização da amostra separada por curso.

CURSO	CAMPUS			IDADE				
	BIGUAÇU	ITAJAÍ	TOTAL	ATÉ 20	21 A 30	31 A 40	41 A 50	+ DE 50
Biomedicina		100%	13	8%	85%			8%
Ed. Física	54%	46%	61	3%	85%	11%		
Farmácia		100%	17	6%	94%			
Fisioterapia		100%	27	11%	85%	4%		
Fonoaudiologia		100%	17		100%			
Medicina		100%	14	7%	93%			
Nutrição		100%	28	18%	79%	4%		
Odontologia		100%	42	5%	95%			
Psicologia		100%	48	4%	79%	8%	6%	2%

Tabela 01 – Distribuição dos discentes por campi e idade.

Na Tabela 02 se exhibe os resultados referentes ao número de discentes matriculados em cada um dos cursos investigados.

CURSO	SEXO		PERÍODO								CURSO EMPREENDEDORISMO	
	F	M	2	4	5	6	7	8	9	10	S	N
Biomedicina	62%	38%					85%	15%			77%	23%
Ed. Física	44%	56%				7%	31%	62%			46%	54%
Farmácia	71%	29%	12%				88%					100%
Fisioterapia	67%	33%				63%	37%					100%
Fonoaudiologia	82%	18%					100%					100%
Medicina	64%	36%	7%				93%					100%
Nutrição	71%	29%				57%	43%					100%
Odontologia	55%	45%					57%	43%				100%
Psicologia	81%	19%		2%	2%	2%	6%	13%	42%	33%		100%

Tabela 02 – Distribuição dos discentes por curso.

No curso de Biomedicina, a maioria dos alunos (85%) estão na faixa etária de 21 a 30 anos, enquanto os que têm até 20 anos totalizam 8%, bem como os que estão acima de 50 anos. O sexo feminino é predominante neste curso, sendo 62% dos respondentes. Os dados foram coletados com os discentes que estavam cursando o último ano, sendo distribuídos em 85% dos respondentes no 7º período e os demais no 8º período. Vale ressaltar também que é ofertada a disciplina de Empreendedorismo como optativa, e dentro da amostra pesquisada, 77% dos alunos cursaram.



Educação Física é o único curso que contempla os dois *campi* da universidade, com a maioria dos respondentes (54%) no campus de Biguaçu. Os dados integram a amostra extraída de ambos os *campi*, apresentando 85% de jovens de 21 a 30 anos; 56% do sexo feminino; e 62% cursavam o 8º período, mas há alunos do 7º (31%) e do 6º (7%) períodos. Além disso, nota-se que sua maioria (54%) não cursou a disciplina de empreendedorismo. Vale destacar que a disciplina não é oferecida no campus de Biguaçu, onde está localizada a maioria dos respondentes.

Os demais cursos estão concentrados apenas em Itajaí, e em nenhum destes é ofertada a disciplina de empreendedorismo, e por conseguinte, não foi cursada pelos discentes.

O curso de Farmácia apresenta uma amostra relativamente jovem, pois 94% dos discentes estão na faixa etária de 21 a 30 anos, enquanto os demais possuem até 20 anos. A maior parte é do sexo feminino (71%), e cursa o 7º período (88%). Fisioterapia mostra dados similares ao anterior: maioria de jovens de 21 a 30 anos (85%) e do sexo feminino (67%). Diferindo na concentração dos alunos por período: 63% cursavam o 6º período enquanto os demais respondentes cursavam o 7º.

Já no curso de Fonoaudiologia, todos os alunos que responderam à pesquisa cursavam o 7º período e possuíam entre 21 e 30 anos, e sua maioria era composto por pessoas do sexo feminino (82%).

No curso de Medicina foi realizado a pesquisa no 7º período, no entanto apenas 1 (um) aluno estava matriculado no 2º período e respondeu à pesquisa por estar presente na sala no momento da coleta de dados. A maior parte dos discentes de Medicina são do sexo feminino (64%). Apenas 1 (um) dos respondentes possui 20 anos, enquanto os demais contemplam a faixa etária de 21 a 30 anos.

Nutrição está distribuído da seguinte forma: 79% possuem entre 21 e 30 anos, 18% têm até 20 anos e 4% estão na faixa etária de 31 a 40 anos; 71% dos respondentes são do sexo feminino; e 57% cursavam o 6º período, e os demais estavam matriculados no 7º período.

Na Odontologia, a maioria dos alunos (95%) estão na faixa etária de 21 a 30 anos, enquanto os demais tem até 20 anos; as pessoas do sexo feminino apresentam-se em 55%; e os dados foram coletados no 7º e 8º períodos, sendo 57% e 43% respectivamente a representatividade dos respondentes.

O curso de Psicologia foi o que apresentou maior diversidade nas respostas, tanto relacionado à faixa etária, como ao período cursado. Ainda assim, ficou dentro da uniformidade dos dados apresentados dos cursos anteriores: 79% dos graduandos com a faixa etária de 21 a 30 anos; 42% cursavam o 9º período, e 33% estavam no 10º; e 81% eram do sexo feminino.

Apesar da pesquisa ter sido realizada em cursos diferentes, e por vezes *campi* da universidade distintos também, observa-se que os dados dos respondentes, em suma são similares. A começar pela faixa etária, a qual a maioria expressiva encontra-se entre 21 a 30 anos; seguido pelo sexo, que grande parte dos participantes da pesquisa são do sexo feminino, vale a ressalva do curso de Educação Física. Em relação ao período cursado pelos alunos no semestre que os questionários foram aplicados, tem-se como maior representatividade os discentes do 7º período, com exceção dos cursos de Fisioterapia e Nutrição, que apresentam a maioria no 6º período, Educação Física no 8º e Psicologia no 9º período.



4.2 ANÁLISE DAS CORRELAÇÕES

Ao fazer a análise de correlação entre as subescalas da autoeficácia empreendedora, tem-se conforme apresentado na Tabela 03 que todas possuem uma relação linear forte (maior que 0,7), bem como se correlacionam positivamente.

	Desenvolvimento de novos produtos e oportunidades de mercado (DN)	Construção de um ambiente inovador (AI)	Definição do objetivo principal do negócio (ON)	Desenvolvimento de recursos humanos chave para a empresa (RH)	Iniciando relações com investidores (RI)	Lidar com mudanças inesperadas (MI)
DN	1	0,803 p=0,00	0,837 p=0,00	0,874 p=0,00	0,947 p=0,00	0,923 p=0,00
AI	0,803 p=0,00	1	0,809 p=0,00	0,786 p=0,00	0,912 p=0,00	0,869 p=0,00
ON	0,837 p=0,00	0,809 p=0,00	1	0,790 c	0,923 p=0,00	0,938 p=0,00
RH	0,874 p=0,00	0,786 p=0,00	0,790 p=0,00	1	0,933 p=0,00	0,950 p=0,00
RI	0,947 p=0,00	0,912 p=0,00	0,923 p=0,00	0,933 p=0,00	1	0,991 p=0,00
MI	0,923 p=0,00	0,869 p=0,00	0,938 p=0,00	0,950 p=0,00	0,991 p=0,00	1

Tabela 03 - Matriz de correlação das subescalas da autoeficácia empreendedora.

Já ao analisar os conjuntos de competências empreendedoras, pode-se observar na Tabela 04 que eles apresentam relação entre si, no entanto é considerada uma relação linear moderada. O que demonstra que há uma maior dispersão entre as respostas encontradas.

	Conjunto de Realização (CR)	Conjunto de Planejamento (CPI)	Conjunto de Poder (Cpo)
CR	1	0,694 p=0,00	0,531 p=0,00
CPI	0,694 p=0,00	1	0,461 p=0,00
CPo	0,531 p=0,00	0,461 p=0,00	1

Tabela 04 – Matriz de correlação dos conjuntos de competências empreendedoras.

Por fim, foi realizado o teste para verificar a relação entre as subescalas da autoeficácia empreendedora e os conjuntos de competências empreendedoras. A Tabela 05 apresenta os resultados encontrados.



	Conjunto de Realização (CR)	Cojunto de Planejamento (CPI)	Conjunto de Poder (Cpo)
Desenvolvimento de novos produtos e oportunidades de mercado (DN)	0,098 p=0,111	0,036 p=0,554	0,138 p=0,024
Construção de um ambiente inovador (AI)	0,099 p=0,108	0,094 p=0,126	0,087 p=0,155
Definição do objetivo principal do negócio (ON)	0,031 p=0,609	0,017 p=0,783	0,098 p=0,111
Desenvolvimento de recursos humanos chave para a empresa (RH)	0,135 p=0,028	0,107 p=0,082	0,117 p=0,056
Iniciando relações com investidores (RI)	0,099 p=0,107	0,070 p=0,258	0,119 p=0,052
Lidar com mudanças inesperadas (MI).	0,094 p=0,126	0,069 p=0,263	0,116 p=0,058

Tabela 05 - Matriz de correlação das subescalas da autoeficácia e dos conjuntos de competências.

Os resultados da Tabela 05 evidenciam que a relação linear é indefinida, pelos valores de r encontrados inferiores a 0,2. Pode-se considerar, assim, que as subescalas do constructo da autoeficácia empreendedora e os conjuntos de competências empreendedoras não possuem relação.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo teve como objetivo avaliar a relação entre as competências empreendedoras e a autoeficácia empreendedora dos discentes de graduação da área de saúde. Ao fazer a matriz de correlação unindo os dois constructos, tem-se quem dentro do contexto analisado, os constructos não se relacionam entre si. Com isso, pode-se concluir que nos cursos da área da saúde, os alunos não se sentem preparados para iniciar o próprio negócio, a partir das premissas da autoeficácia e das competências empreendedoras, pois elas não estão relacionadas.

Por esse motivo, ainda assim é apontado a inserção de disciplinas relacionadas ao empreendedorismo na área da saúde, pois acredita-se que é um caminho favorável para formação destes profissionais (Endeavor, 2016). Com esse incentivo proporcionado pelas IES, pode-se então realizar uma nova pesquisa, de caráter longitudinal, na qual deve ser aplicada o mesmo questionário antes, durante e depois da participação do aluno na disciplina de empreendedorismo. Assim, poderia ter resultados mais precisos, e provavelmente diferentes dos encontrados nesse estudo.

A limitação do estudo compreende em um primeiro momento, a dificuldade do acesso aos respondentes, desde a autorização dos diretores, coordenadores e professores, à colaboração dos alunos, que por vezes se recusaram a responder. Posteriormente, tem-se também como limitação a realização da pesquisa em apenas uma universidade, e desta forma, os resultados alcançados nessa pesquisa não podem ser generalizados para todas as universidades.

Com isso, sugere-se a replicação desse estudo, como os instrumentos já validados, em outras universidades, inclusive de diferentes regiões do país. Utilizar dados da pesquisa como as realizadas pela Endeavor (2016) pode auxiliar na escolha de universidades consideradas por eles como “empreendedoras”, e verificar se há diferença entre as IES que contam com ensino de empreendedorismo e aquelas que não possuem. Uma outra sugestão seria associar a



metodologia quantitativa à qualitativa, para assim poder compreender o porquê desses alunos não sentirem-se prontos para empreender.

A relevância teórica está em utilizar constructos que estão associados ao empreendedorismo na área da saúde, pois há poucos estudos sobre essa temática, e nestes nota-se a necessidade de aprofundamento. Vale destacar também que o empreendedorismo está cada vez mais presente na interdisciplinaridade, sendo contemplado não somente na área de gestão.

Como relevância prática, esse estudo apresenta dados que podem ser usados por gestores da IES pesquisada, a fim de fomentar o ensino do empreendedorismo nos cursos que não estão associados diretamente com a área da gestão. Além disso, pode servir de modelo para outras instituições de ensino que desejam adotar práticas empreendedoras como forma de incentivo do aluno antes da entrada no mercado de trabalho.

REFERÊNCIAS

- Babbie, E. (1999). *Métodos de pesquisa survey*. Belo Horizonte: Ed. UFMG.
- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review*, 84, 2, 191.
- Boyd, N. G. & Vozikis, G. S. (1994). The influence of self-efficacy on the development of entrepreneurial intentions and actions. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 18, 4, 63-77.
- Brasil, M. L. A. do B. (2015). *O processo de inovação social a partir de práticas de liderança e de competências: um estudo no setor cultural do Estado do Amazonas*. 2015. 207. Tese (Doutorado em Administração e Turismo) – Universidade do Vale do Itajaí, Biguaçu.
- Brush, C., et al. (2003). Doctoral education in the field of entrepreneurship. *Journal of Management*, 29, 3, 309-331.
- Chell, E. (2008). *The entrepreneurial personality: a social construction*. 2ª. ed. New York: Taylor & Francis e-Library
- Chen, C. C., Greene, P. G. & Crick, A. (1998). Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers? *Journal of Business Venturing*, 13, 4, 295-316.
- Cooley, L. (1990). *Entrepreneurship training and the strengthening of entrepreneurial performance. Final Report*. Contract. Washington: USAID.
- Cooley, L. (1991). *Seminário para fundadores de empresas*. Manual del Capacitador. Washington: MSI.
- Cooper, D. R. & Schindler, P. S. (2003). *Métodos de pesquisa em administração*. 7ª. ed. Porto Alegre: Bookman.
- Creswell, J. W. (2010). *Projeto de pesquisa: métodos qualitativo, quantitativo e misto*. 3ª. ed. Porto Alegre: Bookman.
- De Noble, A., Jung, D. & Ehrlich, S. (1999). *Entrepreneurial self-efficacy: the development of a measure and its relationship to entrepreneurial actions*. In: *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Waltham.
- Dias, T. R. F. V. & Martens, C. D. P. (2016). Competências e aprendizagem empreendedora no contexto de insucesso empresarial: proposição de um modelo conceitual. *Desenvolvimento em Questão*, 14, 33, 172-202.



Dornelas, J. C. A. (2008). *Empreendedorismo*. Elsevier Brasil.

Endeavor Brasil. (2016). Pesquisa empreendedorismo nas universidades brasileiras 2016. (<https://endeavor.org.br/pesquisa-universidades-empreendedorismo-2016>).

Ferreras, R., Hernández-Lara, A. B. & Serradell-López, E. (2017). Entrepreneurship competences in business plans: a systematic literature review. *Revista Internacional de Organizaciones*, 18.

Filion, L. J. (1999). Diferenças entre sistemas gerenciais de empreendedores e operadores de pequenos negócios. *Revista de Administração de Empresas (RAE)*, São Paulo, 39, 4, 6-20.

Gimenez, F. A. P. (2017). *Empreendedorismo*: bibliografia de artigos publicados em periódicos brasileiros. Curitiba: Ed. do autor.

Gomes, R. K., Gomes Júnior, W. V., Lapolli, E. M. & Dadolini, G. A. (2015). O empreendedorismo sob um enfoque sistêmico da organização. *Revista Espacios*, 36,18.

Hair Jr., J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E. & Tatham R. L. (2009). *Análise multivariada de dados*. 5ª ed. Porto Alegre: Bookman.

Hisrich, R. D., Peters, M., Shepherd, D. (2017). *Entrepreneurship*. 10ª ed. New York: McGraw-Hill Education.

Lenzi, F. C., Ramos, F., Maccari, E. & Martens, C. D. (2012). O desenvolvimento de competências empreendedoras na administração pública: um estudo com empreendedores corporativos na prefeitura de Blumenau, Santa Catarina. *Gestão & Regionalidade*, 28, 82, 117-130.

Lenzi, F. C., Santos, S. A. Dos, Casado, T. & Kuniyoshi, M. S. (2015). Empreendedores corporativos: um estudo sobre a associação entre tipos psicológicos e competências empreendedoras em empresas de grande porte de Santa Catarina - Brasil. *Revista de Administração da UNIMEP*. 13,2.

Lenzi, F. (2008). *Os empreendedores corporativos nas empresas de grande porte*: um estudo da associação entre tipos psicológicos e competências empreendedoras. 2008. 126f. Tese (Doutorado em Administração) - Programa de Pós-Graduação em Administração, Universidade de São Paulo, São Paulo.

Lizote, S. A. (2013). *Relação entre competências empreendedoras, comprometimento organizacional, comportamento intraempreendedor e desempenho em universidades*. 2013. 162p. Tese (Doutorado em Administração e Turismo) – Universidade do Vale do Itajaí, Biguaçu.

Lizote, S. A. & Verdinelli, M. A. (2015). Relação entre competências empreendedoras e desempenho um estudo em meios de hospedagem do ambiente rural. *Desenvolvimento em Questão*, 13, 29, 90-124.

Malhotra, N. (2012). *Pesquisa de marketing: uma orientação aplicada*. 6ª. ed. Porto Alegre: Bookman.

McClelland, D. C. (1967). *Achieving society*. Simon and Schuster.

McGee, J. E., Peterson, M., Mueller, S. L. & Sequeira, J. M. (2009). Entrepreneurial self-efficacy: refining the measure. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 33, 4, 965-988.

Miller, D. (1983). The correlates of entrepreneurship in three types of firms. *Management Science*, 29, 770-791.

Moriano, J. A., Palací, F. J. & Morales, J. F. (2006). Adaptación y validación en España de la escala de autoeficacia emprendedora. *Revista de Psicología Social*, 21, 1, 51-64.



- Rocha, D. S. da; Mello, S. de; Fonseca, S. da & França, I. F. de. (2010). As competências empreendedoras no âmbito tecnológico como ativo estratégico da organização: um estudo baseado na teoria da vantagem de recursos. *Revista da Micro e Pequena Empresa*, 4, 3. 90-102.
- Schumpeter, J. (1928). The instability of capitalism. *The Economic Journal*, 38, 151,361-386.
- Schumpeter, J. (1934). *The theory of economic development*. Oxford University Press, Oxford.
- Shane, S. & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *The Academy of Management Review*, 25, 1, 217-226.
- Shinnar, R., Hsu, D. & Powell, B. (2014). Self-efficacy, entrepreneurial intentions, and gender: assessing the impact of entrepreneurship education longitudinally. *The International Journal of Management Education*, 12, 3, 561-570.
- Snell, R. & Lau, A. (1994). Exploring local competences salient for expanding small business. *Journal of Management Development*, 13, 4, 4-15.
- Stevenson, H. & Jarillo, J. (1990). A paradigm of entrepreneurship: entrepreneurial management. *Strategic Management Journal*, 11, p. 17-27.
- Teixeira, A. (2001). *Universidades corporativas x educação corporativa: o desenvolvimento do aprendizado contínuo*. Rio de Janeiro: Qualitymark, Ed.
- Wood, R. & Bandura, A. (1989). Social cognitive theory of organizational management. *Academy of Management Review*, 14, 3, 361-384.
- Zampier, M. & Takahashi, A. (2014). Competências e aprendizagem empreendedora em MPE's educacionais. *Revista Pensamento Contemporâneo em Administração*, 8, 3, 1-22.
- Zarifian, P. (2001). *Objetivo competência: por uma nova lógica*. São Paulo: Atlas.