

# **ANÁLISE DAS CARACTERÍSTICAS EMPREENDEDORA: ESTUDO DOS MEMBROS EMPRESAS JUNIORES DA UNIVERSIDADE FEDERAL DE SÃO CARLOS**

Pedro Carlos Oprime – pedro@dep.ufscar.br  
Universidade Federal de São Carlos, Departamento de Engenharia de Produção  
Rodovia Washington Luiz, km 235  
13.565-905 – São Carlos - SP  
Itamar Aparecido Lorenzon – itamar@ufscar.br  
Universidade Federal de São Carlos, Departamento de Engenharia de Civil  
Rodovia Washington Luiz, km 235  
13.565-905 – São Carlos - SP

**Resumo:** De modo geral, sabe-se que as características empreendedoras (por exemplo, inconformismo, inovação e a motivação) de uma nação são um dos fatores para o progresso econômico e social de sua população. Em conformidade a isso, segundo Schumpeter (1954), o empreendedor é o agente do processo de destruição criativa que se fundamenta na capacidade de pessoas em empreender inovações. Outra definição considera o empreendedor como o indivíduo que inicia novos negócios, e para tal, deve possuir determinadas características que o diferencia. A temática de empreendedorismos tem sido considerada em projetos pedagógicos de cursos de graduação, especialmente nos cursos de tecnologia, e pouco estimulada nas áreas da saúde e humanas. Nesse sentido, este trabalho tem por objetivo geral identificar e comparar as características da postura empreendedora em estudantes de graduação das áreas de exatas e humanas. O método de pesquisa utilizado é o survey e o objeto de estudo são os membros das empresas juniores da Universidade Federal de São Carlos. A técnica utilizada foi um instrumento de pesquisa validado que capturou por meio de escala qualitativa ordinal características de indivíduos pertencentes a EJs. Análise descritiva e teste multivariado foram aplicados e não foram verificadas evidências estatísticas de diferenças de perfis entre as áreas do conhecimento, o que se observou é que as características empreendedoras são inerentes aos indivíduos. Outro aspecto observado foi a forte refutação das questões que abordaram aspectos negativos dos indivíduos. A refutação dos aspectos positivos reforçou as características positivas empreendedoras.

**Palavras-chave:** Processos de Inovação; Empreendedorismo, Empreendedor

## **1 INTRODUÇÃO**

A relevância dada nos últimos ao tema empreendedorismo tem como um dos fatores chave a estratégia de inovação de produtos e processos como estratégia competitiva adotada por grandes, médias, pequenas e micro empresas (WEERAWARDENA, O'ASS; 2004). O ambiente econômico, no qual as empresas operam, tem forçado a introduzir mudanças em suas linhas de produtos, com objetivo de ocupar novos posicionamentos em novos segmentos

de mercado. Dessa forma, observa-se uma transição da produção com base em recurso para outra baseada em conhecimento. Nesse novo paradigma, torna-se mais eficiente tratar a competitividade de modo sistêmico e não individual, de forma que os problemas sejam resolvidos por multidisciplinares. Nessa perspectiva, o indivíduo tem papel central, pois a inovação, que se concretiza somente quando o conhecimento traduz-se em ganhos econômicos, demanda indivíduos com características denominadas empreendedoras (DEGEN, 2009; CARVALHO, 2009).

Essa temática se justifica, pois, segundo Torkomian e Piekarski (2007), empresas necessitam, continuamente, aprimorar o seu desempenho para se manter competitivas, o que justifica a constante demanda por novas tecnologias, relacionadas a produtos, processos e gestão. Para estes autores, muitas empresas têm agregado valor aos seus produtos incorporando novas tecnologias. Essa estratégia tem propiciado vantagens competitivas e comparativas a essas empresas, uma vez que novos segmentos de mercados são explorados e novos posicionamentos em termos de *marketing* são alcançados.

Sabe-se que a percepção das características empreendedoras de uma nação é um dos fatores para o progresso econômico e social da população. Em conformidade a isso, segundo Schumpeter, o empreendedor é o agente do processo de destruição criativa que mantém em marcha o motor capitalista. Uma definição mais estreita do termo considera o empreendedor como o indivíduo que inicia novos negócios, e para tal, deve possuir determinadas características e motivações que os diferencia de outros (DEGEN, 2009; BERNARDI, 2010; MAXIMIANO, 2011). A temática de empreendedorismo tem sido considerada em projetos pedagógicos de cursos de graduação, especialmente nos cursos de tecnologia, e pouco estimulada nas áreas da saúde e humanas. Nesse sentido, este trabalho tem por objetivo geral identificar e comparar as características da postura empreendedora em estudantes de graduação das áreas de exatas e humanas da Universidade Federal de São Carlos.

O método de pesquisa utilizado é o *survey* e o objeto de estudo são os membros das empresas juniores da Universidade Federal de São Carlos. A técnica utilizada foi um instrumento de pesquisa validado que capturou por meio de escala qualitativa ordinal características de indivíduos pertencentes as EJs. Teste de significância para diferenças de grupos foi aplicado e verificado evidências estatísticas de diferenças de perfis entre as áreas do conhecimento, o que indica em parte a necessidade de maiores estímulos ao desenvolvimento de competências e habilidades voltadas a inovação e ao empreendedorismo. Os resultados limitam-se a população estudada e generalizações devem ser cuidadosas.

## **2 INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO: CONCEITOS, EXPERIÊNCIAS E PRÁTICAS**

A inovação tecnológica é assunto na agenda de todos os países. O relatório da OECD (Organization for Economic Cooperation Development – detalhes em: [www.oecd.org](http://www.oecd.org)), de 2008, aborda a questão da inovação traçando um panorama global da competitividade da indústria mundial a partir das descobertas científicas e tecnológicas. O estudo aponta para a necessidade de uma nova agenda corporativa, pois o desempenho financeiro isolado não é mais suficiente. Esse relatório mostra aspectos interessantes sobre o nível de investimento em P&D, registro de patentes, publicações científicas e orçamentos públicos em P&D.

Carvalho (2009), Ehigie e McAndrew (2005), definem inovação como um processo, caracterizado como um ato de introduzir alguma coisa nova. Esse processo envolve a geração, adoção, incorporação de novas ideias e práticas com o propósito de criar riqueza.

De modo próximo à definição anterior, porém com maior ênfase na gestão, Ten e Bos (2000), Rogers (1999) definem inovação como um processo criativo, metodológico para implementar, organizar e difundir novas ideias com o objetivo de se obter um melhor desempenho empresarial.

O conceito de empreendedor é expresso na literatura sob várias dimensões. Degen (2009) define como agente de destruição criativa de Schumpeter, e é o ator fundamental do desenvolvimento do país. O empreendedor é entendido como o sujeito que desempenha determinados papéis, tanto no início do negócio, como na pequena, média e grande empresa. Pois, segundo Degen (2009), são quatro os papéis do empreendedor: i) o papel de liderar o desenvolvimento do negócio - daí surge uma das definições de empreendedor; ii) o papel de empresariar o desenvolvimento do negócio; iii) o papel de gerenciar o desenvolvimento do negócio; e por último, iv) executor das atividades do negócio.

Esses papéis são desempenhados por um único indivíduo no início ou mesmo no pequeno negócio, porém, na grande empresa esses papéis são desempenhados por várias pessoas. Portanto, empreendedor tem uma dimensão maior que simplesmente de iniciador de um novo negócio; como explica Schumpeter, é o empreendedor que põe em marcha a economia, por meio da inovação que produz a destruição criativa. Nesse contexto, podemos deduzir o conceito de empresas empreendedoras, que em última instância entende-se por aquela que inova por meio da visualização de oportunidades não percebidas por outras.

A literatura (SCHUMPETER, 1954; McCLELLAND, 1960; DEGEN, 2009) descreve como características positivas do indivíduo para o empreendedorismo: a) o inconformismo; b) o inovador; c) a motivação. Essas características podem ser resumidas em inconformismo com os níveis de serviços existentes, capacidade e criar inovações dentro do processo de destruição criativa, e motivação pela auto-realização. Outros fatores, observados na literatura (DEGEN, 2009; BERNARDI, 2010; BOUCHARD e BASSO, 2011), podem ser importantes na formação do empreendedor: o capital social, a capacidade gerencial, não aversão a riscos e a predisposição em empreender um novo negócio. Em contrapartida, identificam-se outros fatores que contrapõe as características indutoras do empreendedorismo, por exemplo, a existências de outros interesses pessoais que não motivam os indivíduos a assumiram riscos.

Segundo Omerzel e Antoncic (2008), o sucesso da empresa é frequentemente condicionado ao conhecimento dos empresários, que depende da sua educação e experiência passada. Os mesmos autores salientam ainda que aquisição de conhecimento é um processo específico dos empreendedores, que através da combinação de novas ferramentas e tecnologias acrescentam valor aos produtos e processos. Complemento, afirmam que a experiência, disciplina e autoconfiança são algumas das características críticas de sucesso do empreendedor.

## **2.1 Empreendedorismo e formação profissional nas EJs**

Inovação e empreendedorismo são temáticas de interesse na formação dos alunos de graduação e pós-graduação da UFSCar, bem como de outras Universidades públicas e privadas. Entretanto, na UFSCar, essas temáticas estão incluídas na grade curricular da maioria dos cursos de graduação de engenharia. No eixo do empreendedorismo, uma das iniciativas do NUEMP-PROEX tem sido apoiar e estimular as atividades das empresas juniores, através da formação do Núcleo UFSCar Junior, por meio da organização e estruturação de mecanismos de gestão dos projetos e práticas desenvolvidas por empresas juniores dos diferentes cursos de graduação. A UFSCar, através da Agência de Inovação e do NUEMP, este como elemento de execução das políticas de incentivo e fomento das atividades

de pesquisa para atender as demandas sociais locais, tem promovido o debate e a discussão junto à comunidade acadêmica os conceitos e experiências sobre a temática.

Com a ideia de integrar todas as Empresas Juniores da UFSCar, surgiu o NUJ (Núcleo UFSCar Junior). O objetivo é dar apoio às empresas, tanto estrutural como apoio jurídico, financeiro, entre outros; estimular o empreendedorismo; e, principalmente, promover a troca de experiências entre empresas e a realização de projetos multidisciplinares.

Esse, porém, não é um projeto novo. Além de existirem Núcleos como esse em outras universidades brasileiras e muito bem estruturadas, a ideia de aplicação na UFSCar surgiu em 2000. Num primeiro momento, o projeto do NUJ foi apresentado para os membros das Empresas Juniores interessados. Uma lista de atividades para o início da estruturação do NUJ foi explicada e ainda outros assuntos surgiram.

No decorrer do tempo, os membros participantes das reuniões foram fixados e, então, foi possível o início das discussões de atividades em prol do NUJ. Esses são os conselheiros e suplentes constituintes do Conselho. Para a estruturação inicial do NUJ, como não havia ainda número de membros suficiente para a sua parte operacional, o que foi feito foi uma divisão dos conselheiros e suplentes nas áreas administrativas escolhidas pelos membros do NUJ. Como se sabe, o NUJ já existiu e todos os documentos encontrados na rede *web*, em e-mails de membros antigos e e-mails de grupos foram recuperados.

A primeira atividade iniciada em 2010 foi a construção de um Banco de Dados com informações de todas as Empresas Juniores. Verificam-se, nesta etapa, empresas ativas, regulamentadas, seus portfólios e históricos, e projetos atuais. A estruturação do NUJ, também de grande importância, começou com a realização pelos próprios membros do NUJ do processo de *benchmarking*. Eles realizaram uma visita no núcleo da Unicamp e vários contatos foram feitos com o núcleo das empresas juniores da USP. Em seguida, algumas reuniões foram realizadas para se discutir o que foi visto nesses dois núcleos e para definir as áreas administrativas do NUJ.

### 3 MÉTODO DE PESQUISA

Nessa pesquisa foram analisadas quatro características dos alunos que participam de empresas juniores: i) evitar riscos (HA: Harm Avoidance) perguntas: 2, 4, 10, 14, 20, 22, 30 e 32; ii) busca por novidade (NS: Novelty Seeking) perguntas: 1, 8, 13, 15, 18, 19, 23 e 27; iii) Dependência de recompensa (RD: Reward Dependence) perguntas: 5, 7, 11, 12, 21, 25, 26 e 29; iv) persistência (PS: Persistence) perguntas: 3, 6, 9, 16, 17, 24, 28 e 31. Essas características foram analisadas por meio de um questionário estruturado (mostrado a seguir), com 32 questões, que foi testado e validado.

1. Frequentemente tento coisas novas apenas por divertimento ou emoção, mesmo que a maioria das pessoas ache isso uma perda de tempo;
2. Em geral sou confiante de que tudo dará certo, mesmo em situações que deixam muitas pessoas preocupadas;
3. Eu provavelmente poderia realizar mais do que faço, mas não vejo finalidade para me esforçar mais do que o necessário para ir levando;
4. Frequentemente sinto-me tenso (a) e preocupado (a) em situações novas, mesmo quando os outros acham que há pouco com que se preocupar;
5. Eu gosto de discutir abertamente minhas experiências e sentimentos com meus amigos em vez de guardá-los comigo;
6. Em geral sou tão determinado que continuo a trabalhar, mesmo depois de outras pessoas já terem desistido;
7. Eu prefiro ficar sozinho a lidar com os problemas de outras pessoas;
8. Gosto de pensar a respeito das coisas por um longo tempo antes de tomar uma decisão.

9. Sou mais trabalhador (a) que muita gente;
10. Em geral fico calmo (a) e seguro(a) em situações que para a maioria das pessoas representariam risco físico;
11. Gosto de guardar meus problemas para mim mesmo (a);
12. Eu não acho inteligente ajudar pessoas fracas que não podem ajudar a si mesmas;
13. Eu gosto quando as pessoas podem fazer tudo o que querem sem regras rígidas ou regulamentos;
14. Em geral fico mais preocupado que a maioria das pessoas de que alguma coisa dê errado no futuro;
15. Geralmente penso em todos os fatos detalhadamente antes de tomar uma decisão;
16. Normalmente me esforço muito mais que a maioria das pessoas, pois quero sempre fazer o melhor que posso;
17. Se algo não funciona como eu esperava, é mais provável que eu desista do que continue insistindo por muito tempo;
18. Frequentemente sigo os meus instintos, palpites ou intuições sem examinar totalmente os detalhes;
19. Mesmo nas situações em que a maioria das pessoas não acham importantes, frequentemente insisto em fazer as coisas de modo rigoroso e ordeiro;
20. Sinto-me confiante e seguro (a) em quase todas as situações sociais;
21. Meus amigos têm dificuldades em saber como me sinto porque raramente falo sobre meus pensamentos íntimos;
22. Tenho mais energia e demoro mais a me cansar que a maioria das pessoas;
23. Eu sou muito mais reservado (a) e controlado (a) que a maioria das pessoas;
24. Frequentemente desisto de um trabalho se ele demora muito mais do que pensei que fosse demorar;
25. Em geral gosto de ficar indiferente e desligado das pessoas;
26. Mesmo quando estou com amigos eu prefiro não me abrir muito;
27. Quase sempre penso a respeito de todos os fatos em detalhes antes de tomar uma decisão, mesmo quando as pessoas exigem uma decisão rápida;
28. Sou mais perfeccionista que a maioria das pessoas;
29. As pessoas acham fácil recorrer a mim em busca de ajuda, apoio e um ombro amigo;
30. Em geral sinto-me tenso (a) e preocupado(a) quando tenho que fazer algo novo e desconhecido;
31. Frequentemente me esforço até o ponto da exaustão ou tento fazer mais do que realmente posso;
32. Em geral sinto-me muito mais confiante e com energia que a maioria das pessoas, mesmo depois de uma pequena doença ou estresse.

As respostas foram dadas em uma escala de frequência Likert, com os seguintes níveis: 1 - Definitivamente falso; 2 - Na maior parte das vezes falso; 3 - Nem falso, nem verdadeiro; 4 - Na maior parte das vezes verdadeiro; e 5 - Definitivamente verdadeiro.

Obteve-se um retorno de vinte e cinco questionários, do total de cinquenta enviados aos membros das empresas juniores da Universidade Federal de São Carlos. Foram aplicadas análises descritivas e testes de significância estatística entre grupos.

#### **4 ANÁLISE DOS RESULTADOS**

A Figura 1 mostra de modo consolidado (agregado) as características empreendedoras de toda a amostra (25 indivíduos). A análise indica contraposição entre as características de

evitar riscos e busca por novidade em relação dependência de recompensa. Os dados também indicam que a persistência não é uma das características fortemente presente nos estudantes e membros das EJs.

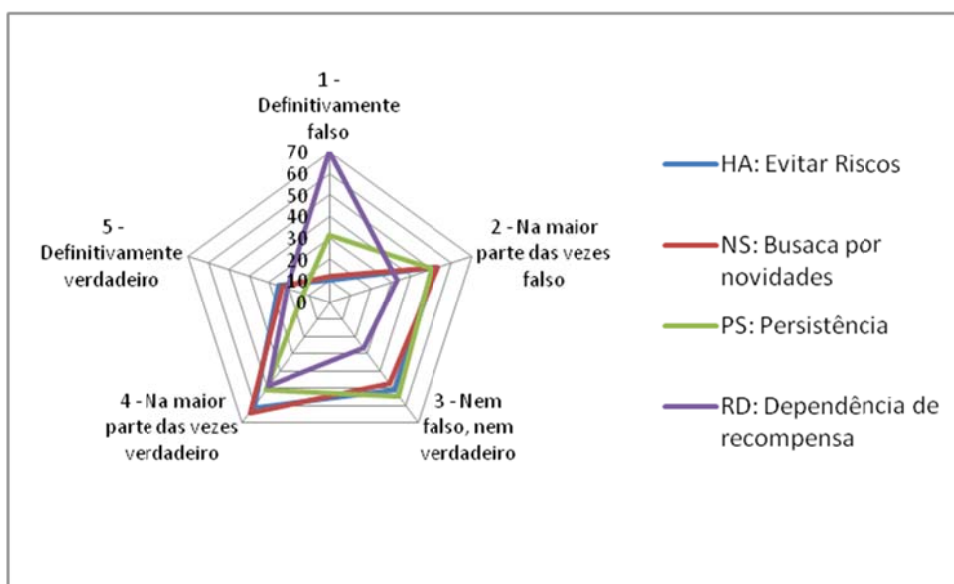


Figura 1: Características dos componentes das EJs.

A análise detalhada das respostas para as quatro características avaliadas estão nas Tabelas 1, 2, 3 e 4. A característica marcante quanto a RD é a forte refutação de aspectos negativos associados ao suporte e apoio a outros que estejam em condição menos favorável (Tabela 1).

Tabela 1: Dependência de recompensa (RD)

	1 - Definitivamente falso	2 - Na maior parte das vezes falso	3 - Nem falso, nem verdadeiro	4 - Na maior parte das vezes verdadeiro	5 - Definitivamente verdadeiro
5. Eu gosto de discutir abertamente minhas experiências e sentimentos com meus amigos em vez de guardá-los comigo	1	5	1	10	8
7. Eu preferiria ficar sozinho a lidar com os problemas de outras pessoas.	13	6	4	2	0
11. Gosto de guardar meus problemas para mim mesmo(a).	4	5	4	10	2
12. Eu não acho inteligente ajudar pessoas fracas que não podem ajudar a si mesmas.	18	2	1	1	3
21. Meus amigos têm dificuldades em saber como me sinto porque raramente falo sobre meus pensamentos íntimos.	9	5	4	6	1
25. Em geral gosto de ficar indiferente e desligado das pessoas.	12	7	3	2	1
26. Mesmo quando estou com amigos eu prefiro não me abrir muito.	13	3	3	6	0
29. As pessoas acham fácil recorrer a mim em busca de ajuda, apoio e um ombro amigo.	0	0	7	12	6

Quanto a evitar riscos (Tabela 2), em geral os indivíduos têm características de assumir riscos e calma diante dos desafios e incertezas, mesmas características empreendedoras verificadas na literatura.

Tabela 2: Evitar riscos (HA)

	1 - Definitiva mente	2 - Na maior parte da	3 - Nem falso, nem verdadei	4 - Na maior parte da	5 - Definitiva mente
2. Em geral sou confiante de que tudo dará certo, mesmo em situações que deixam muitas pessoas preocupadas	0	2	5	12	6
4. Frequentemente sinto-me tenso(a) e preocupado(a) em situações novas, mesmo quando os outros acham que há pouco com que se preocupar	2	11	5	5	2
10. Em geral fico calmo(a) e seguro(a) em situações que para a maioria das pessoas representariam risco físico.	2	3	8	10	2
14. Em geral fico mais preocupado que a maioria das pessoas de que alguma coisa dê errado no futuro.	0	6	6	6	7
20. Sinto-me confiante e seguro(a) em quase todas as situações sociais.	0	6	7	9	3
22. Tenho mais energia e demoro mais a me cansar que a maioria das pessoas.	1	8	7	8	1
30. Em geral sinto-me tenso(a) e preocupado(a) quando tenho que fazer algo novo e desconhecido.	2	10	4	7	2
32. Em geral sinto-me muito mais confiante e com energia que a maioria das pessoas, mesmo depois de uma pequena doença ou estresse.	3	6	9	4	3

No que se refere a busca por novidades (NS), indicada na Tabela 3, os indivíduos se mostraram racionais e menos intuitivos, que demonstra um característica positiva.

Tabela 3: Busca por novidade (NS)

	1 - Definitiva mente	2 - Na maior parte da	3 - Nem falso, nem verdadei	4 - Na maior parte da	5 - Definitiva mente
1. Frequentemente tento coisas novas apenas por divertimento ou emoção, mesmo que a maioria das pessoas ache isso uma perda de tempo	1	6	2	12	4
8. Gosto de pensar a respeito das coisas por um longo tempo antes de tomar uma decisão.	0	2	6	11	6
13. Eu gosto quando as pessoas podem fazer tudo o que querem sem regras rígidas ou regulamentos.	4	8	7	2	4
15. Geralmente penso em todos os fatos detalhadamente antes de tomar uma decisão.	1	3	5	10	6
18. Frequentemente sigo os meus instintos, palpites ou intuições sem examinar totalmente os detalhes.	3	12	5	4	1
19. Mesmo nas situações em que a maioria das pessoas não acham importantes, frequentemente insisto em fazer as coisas de modo rigoroso e ordeiro.	2	5	9	8	1
23. Eu sou muito mais reservado(a) e controlado(a) que a maioria das pessoas.	1	12	7	4	1
27. Quase sempre penso a respeito de todos os fatos em detalhes antes de tomar uma decisão, mesmo quando as pessoas exigem uma decisão rápida.	0	5	6	13	1

Quanto a persistência (PS), mostrada na Tabela 4, a negação dos aspectos negativos foram mais forte que a afirmação dos aspectos positivos. De modo geral, evitar riscos e buscar novidades se entremeam entre a negação de aspectos negativos e a afirmação de aspectos positivos, entretanto, para a busca por recompensa, a negação de aspectos negativos foi bem mais forte que a afirmação dos aspectos positivos. O mesmo ocorreu, porém um pouco menos intenso, com a característica da persistência.

Tabela 4: Persistência (PS)

	1 - Definitiva mente	2 - Na maior parte d	3 - Nem falso, nem verdadei	4 - Na maior parte d	5 - Definitiva mente
3. Eu provavelmente poderia realizar mais do que faço, mas não vejo finalidade para me esforçar mais do que o necessário para ir levando	12	5	6	2	0
6. Em geral sou tão determinado que continuo a trabalhar, mesmo depois de outras pessoas já terem desistido.	2	2	6	13	2
9. Sou mais trabalhador(a) que muita gente.	0	0	13	9	3
16. Normalmente me esforço muito mais que a maioria das pessoas, pois quero sempre fazer o melhor que posso	1	2	12	8	2
17. Se algo não funciona como eu esperava, é mais provável que eu desista do que continue insistindo por muito tempo.	5	15	4	1	0
24. Frequentemente desisto de um trabalho se ele demora muito mais do que pensei que fosse demorar.	8	16	0	1	0
28. Sou mais perfeccionista que a maioria das pessoas.	2	6	6	7	4
31. Em geral sinto-me muito mais confiante e com energia que a maioria das pessoas, mesmo depois de uma pequena doença ou estresse.	1	4	8	10	2

A Figura 2 mostra que não foi possível identificar os indivíduos segundo as características empreendedoras. O que se observa que os grupos formados (*cluster*) são compostos por pessoas de diferentes áreas do conhecimento. Portanto, uma das conclusões é que as características são pessoais e não são determinadas pela área de formação ou estudo do indivíduo.

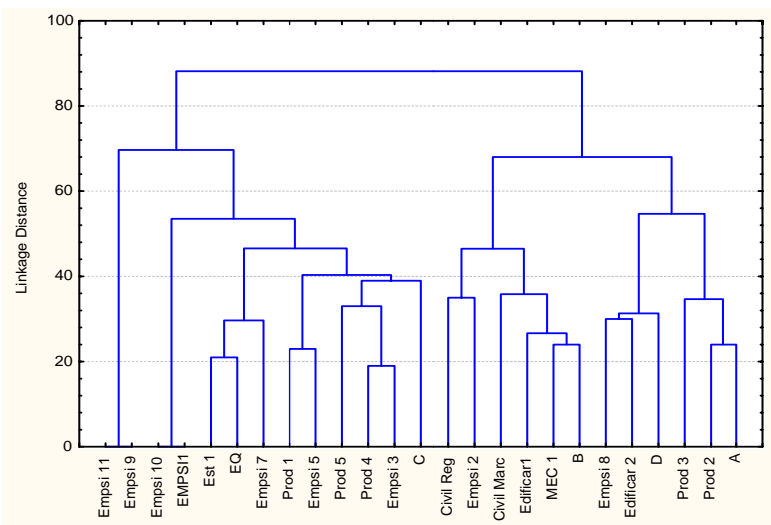


Figura 2: Classificação dos indivíduos.

Esses resultados podem ser validos pela Figura 3, cujo dendograma identifica dois grupos: o primeiro, da esquerda, refere aos aspectos negativos; o da direita os aspectos positivo. Desde modo, confirma-se a estrutura do questionário, pois as questões podem organizadas em dois blocos: as negativas e as positivas.



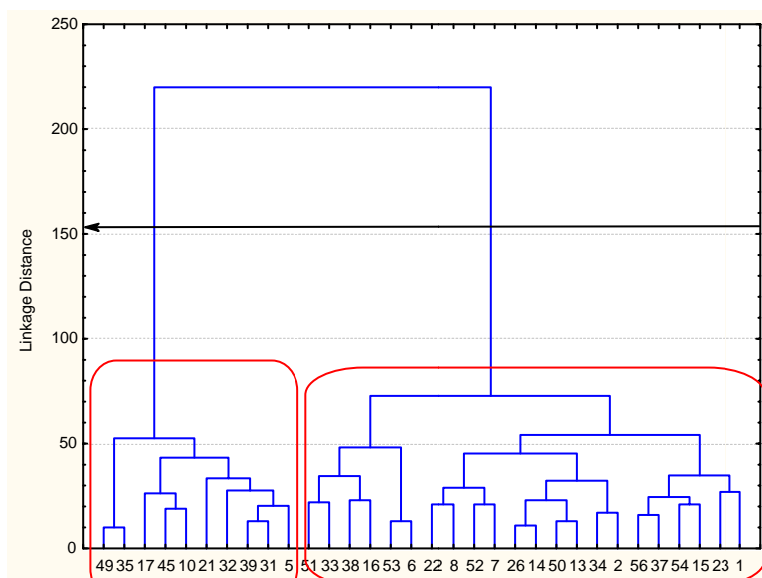


Figura 3: Classificação das variáveis em dois grupos.

A estrutura do instrumento de pesquisa foi desenvolvida de modo que as características positivas (alto escores) são reforçadas pelas negativas (baixos escores). O que se percebeu é que as afirmativas negativas são mais incisivas que as positivas.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

De modo geral as características empreendedoras estão presentes nos indivíduos que compõem as EJs; entretanto, os aspectos negativos são mais fortemente negados que a afirmação sobre os aspectos positivos. Outra conclusão é que as características são pessoais e não são determinadas pela área de formação ou estudo do indivíduo.

Na literatura encontra-se definições que caracterizam o perfil de um empreendedor (SCHUMPETER, 1954; McCLELLAND, 1960, DEGEN, 2009), tais como: a) o inconformismo; b) o inovador; c) a motivação. Essas características podem ser resumidas em inconformismo com os níveis de serviços existentes, capacidade e criar inovações dentro do processo de destruição criativa, e motivação pela auto-realização. Outros fatores observados na literatura (DEGEN, 2009; BERNARDI, 2010; BOUCHARD e BASSO, 2011) na formação do empreendedor: o capital social, a capacidade gerencial, não aversão a riscos e a predisposição em empreender um novo negócio. Como já citado, essas características independem se os alunos sejam graduados em áreas de humanas, biológicas ou exatas; mas, provavelmente, dependa mais do seu capital social.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BERNARDI L. A. **Manual de empreendedorismo e gestão -fundamentos, estratégias e dinâmicas**. Editora Atlas - São Paulo – 2010,

BOUCHARD V. BASSO O. "Exploring the links between entrepreneurial orientation and intrapreneurship in SMEs", **Journal of Small Business and Enterprise Development**, Vol. 18 Iss: 2, pp.219 – 231. 2011

CARVALHO M. M. **Inovação - estratégias e comunidades de conhecimento**. Editora Atlas - São Paulo – 2009,

DEGEN R. J. **O empreendedor - empreender como opção de carreira**. Perarson - São Paulo – 2009,

EHIGIE, B. O.; McANDREW, E. B. Innovation, diffusion and adoption of total quality management. **Management Decision**, v. 43, n. 6, p. 925-940, 2005;

LIYANAGE S.; POON, P. S. Technology and innovation management learning in the knowledge economy., **Journal of Management Development**; Vol. 22 Issue 7, p:579, 24p. 2003,

MAXIMIANO A. C. A. **Administração para empreendedores**. Pearson - São Paulo. 2011,

NEELY, A.; ADAMS, C; KENNERLEY, M. **The Performance Prism: The Scorecard for Measuring and Managing Business Success**. Great Britain: Prentice Hall Financial Times. 393p, 2002.

O`CASS A., and WEERAWARDENA J. "Examining the role of international entrepreneurship, innovation and international market performance in SME internationalization". **European Journal of Marketing**: 43 (11/12), pp. 1325- 1348. 2008.

OMERZEL, D.G.; ANTONCIC, B. Critical entrepreneur knowledge dimensions for the SME Performance. **Industrial Management & Data Systems**. Vol 108. No. 9, pp. 1182-1199. 2008,

SCHUMPETER, J. **History of economic analysis**. New york: Oxford University. Press, 1954.

WEERAWARDENA, J., O`CASS, A. Exploring the characteristics of the market-driven firms and antecedents to sustained competitive advantage. **Industrial Marketing Management**, 33 (5), 419-428. 2004,

### **Abstract**

*In general, it is known that the entrepreneurial characteristics (eg, nonconformity, innovation and motivation) of a nation are one of the factors for the economic and social progress of its population. According to Schumpeter (1954), the entrepreneur is the agent of the process of creative deconstruction that is based on the ability of people to undertake innovations. Another definition considers the entrepreneur as a person who starts new businesses, and for that this person should have certain personal characteristics that make him special. The theme of entrepreneurship has been considered in projects of undergraduate teaching, especially in technology courses, and encouraged in some areas of health and human sciences. In this sense, this work aims at identifying and comparing characteristics of an entrepreneurial attitude among undergraduate students in the areas of science and arts. The survey research method is used and the object of study are members of the Federal University of San Carlos junior companies. The methodology used was to validate the survey instrument that captured by means of scale ordinal qualitative characteristics of individuals belonging to JCs. Descriptive analysis and multivariate testing were applied and were not found statistical evidence of differences in profiles between the areas of knowledge, it is noted that entrepreneurial characteristics are inherent in individuals. Other aspect observed was the strong refutation of the questions that addressed the negative aspects of individuals. The refutation of the positive aspects reinforced the positive characteristics entrepreneurs. The results are limited the population studied and generalizations should be considered with care.*

Key words. Process Innovation; Entrepreneurship, Entrepreneur