



## A FORMAÇÃO DE COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS AOS PROFISSIONAIS DE ARQUITETURA

**Marcelo Roger Meneghatti**

Doutor em Administração pela Universidade Nove de Julho, Brasil.

Professor da Universidade Estadual do Oeste do Paraná, Brasil.

E-mail: [frmeneghatti@hotmail.com](mailto:frmeneghatti@hotmail.com)

**Rafael Venturin Piacentini**

Especialista em Projeto de Arquitetura: gestão e sustentabilidade pela Universidade Paranaense, Brasil.

E-mail: [rafael.venturin@gmail.com](mailto:rafael.venturin@gmail.com)

### Resumo

O objetivo é identificar as competências empreendedoras de arquitetos que possuem escritórios próprios, compreendendo as capacidades necessárias para abrir e gerir seus negócios. Após a coleta de dados, realizada com entrevistas, tratadas a partir da análise do conteúdo utilizando o software *Iramuteq*, e os resultados obtidos são justificados com falas dos próprios entrevistados. Os resultados são extraídos da comparação entre as dimensões encontradas e o que a literatura aponta como competências empreendedoras. Conclui que um arquiteto que deseja empreender precisa necessariamente dos conhecimentos de mercado, negócio, serviços e percepção pessoal.

**Palavras-chave:** Empreendedorismo. Formação profissional. Arquiteto. Empreendimentos de arquitetura.

### THE TRAINING OF ENTREPRENEURIAL SKILLS IN ARCHITECTURE PROFESSIONALS

#### Abstract

*The objective is to identify the entrepreneurial skills of architects who have their own offices, understanding the skills needed to open and manage their businesses. After data collection, carried out with interviews, a content analysis was carried out using the Iramuteq software, and the results obtained were justified with the statements of the interviewees themselves. The results were extracted from the comparison between the dimensions found and what the literature indicates as entrepreneurial competences. It was possible to conclude that an architect who wants to be an entrepreneur necessarily needs knowledge of the market, business, services and personal perception.*

**Keywords:** Entrepreneurship. Professional qualification. Architect. Architectural ventures.

## 1 INTRODUÇÃO

Este estudo está determinado a compreender as competências empreendedoras dos profissionais de arquitetura, levando em consideração suas características e as configurações presentes nas atividades relacionadas ao empreendedorismo. Para tanto, foram analisadas as histórias de vida de um grupo de arquitetos que empreenderam. A escolha destes profissionais para o estudo se deu pela suspeita de necessidade de formação para o empreendedorismo durante a graduação (TESTAS; MOREIRA, 2014), o que também se configura como uma oportunidade de pesquisa. Foi possível assim, concluir sobre algumas características que sondam estes profissionais na decisão de empreender.

É difícil definir empreendedorismo, pois os autores que se dedicam ao seu estudo acabam abordando-o da perspectiva de suas respectivas áreas (SHANE; VENKATARAMAN, 2000; SARASVATHY; VENKATARAMAN, 2011; KURATKO *et al.*, 2015). Sendo assim, enquanto economistas relacionam o empreendedorismo à inovação, comportamentalistas podem relacioná-lo à criatividade e intuição, que representam atributos desejados por muitos profissionais (SAROOGHI; LIBAERS; BURKEMPER, 2015). Por isso, entende-se para este estudo que o empreendedor é um indivíduo capaz de perceber e aproveitar oportunidades para capitalizar, mesmo que assuma riscos (KIRZNER, 1973; KIRKLEY, 2016). O conceito de empreendedor está atrelado ao da oportunidade, essa que pode ser descoberta ou criada, de modo que se torna indissociável ao empreendedor e a oportunidade, independente da natureza dela, se for criada ou encontrada (GAFURI, 2015).

Uma abordagem de estudo no contexto do empreendedorismo são as competências empreendedoras – objeto de estudo desta pesquisa – o termo competências empreendedoras pode ser entendido como as competências do indivíduo relacionadas à prática administrativa (MAMEDE; MOREIRA, 2005). Neste estudo, o conceito de competências empreendedoras utilizado foi sugerido por Man e Lau (2000), que destaca os indivíduos e possui seis classes, sendo elas: competência de oportunidade; de relacionamento; conceitual; administrativa; estratégica; e de comprometimento. A partir de tais classificações de competências foram realizadas as análises dos dados obtidos por meio das entrevistas.

Este estudo apresenta como problema de pesquisa a seguinte questão: Quais as competências empreendedoras presentes na história de vida dos profissionais de arquitetura da cidade de Cascavel/PR? Para responder a esta pergunta elenca-se o objetivo desta pesquisa: Identificar as competências empreendedoras de profissionais de arquitetura que possuem escritórios próprios, compreendendo as capacidades necessárias para abrir e gerir seus próprios negócios nesta atividade. O que justifica este estudo são os posicionamentos e preocupação de alguns autores em relação à formação de competências empreendedoras dos profissionais, e como está sendo ofertada esta formação ainda em ambientes educacionais como o ensino superior (KURATKO, 2005; TESTAS; MOREIRA, 2014; HÄGG; KURCZEWSKA, 2016).

Para alcançar este objetivo foi realizado um estudo exploratório, com apoio da metodologia qualitativa, e com análise de conteúdo das entrevistas. Estas análises se deram a partir do uso do software *Iramuteq*, que teve a finalidade de encontrar os resultados pelas Análises de Classificação Hierárquica Descendente e da Análise de Similitude.

Para realização deste estudo foram coletadas entrevistas com arquitetos da cidade de Cascavel, Paraná, os quais deveriam seguir requisitos pré-determinados (menos de 15 anos de formação e de marca e/ou negócio próprio, além de terem se formado em uma Instituição de Ensino Superior – IES – na própria cidade). A amostra foi escolhida por conveniência e as entrevistas realizadas entre março e maio de 2019. A escolha da cidade se deu por ela representar o oeste do Paraná com maior número de habitantes da região, sendo a quinta maior população do estado, e ainda em amplo desenvolvimento, com mais de 180 empresas no segmento de arquitetura (Cascavel, 2021).

De modo geral, os resultados encontrados no contexto pesquisado demonstram que para um arquiteto empreender são necessárias competências empreendedoras que englobem: Mercado, Serviço, Negócio e Percepção Pessoal. Essas dimensões quando comparadas com as competências empreendedoras se relacionam da seguinte forma: Mercado se refere à competência de compreender oportunidades; Serviços se refere à competência estratégica; Negócio se refere às competências administrativas; Percepção Pessoal às competências de comprometimento, relacionamento e conceitual, tais relações foram obtidas por meio deste estudo, de modo que são resultados dele.

As contribuições deste estudo estão na compreensão de quais as competências empreendedoras são adequadas para um arquiteto que deseja, ou necessita abrir seu próprio empreendimento. Dessa forma, é possível preparar os acadêmicos de arquitetura para o processo de abrir e gerir um negócio próprio.

## 2 REFERENCIAL TEÓRICO

A literatura é confusa quanto à definição de empreendedorismo e tal confusão ocorre, pois, os pesquisadores tendem a utilizar premissas de suas áreas específicas. Isso pode ser observado com vários pontos de vista como o dos economistas que associam o empreendedorismo aos aspectos de inovação, por outro lado, os comportamentalistas se apoiam nos aspectos de criação e intuição (FILION, 1999). Mesmo autores mais recentes se referem ao conceito e ao campo do empreendedorismo como algo amplo e multifacetado, com inúmeras possibilidades de atuação e pesquisa (NASSIF *et al.*, 2010; OTT; EISENHARDT; BINGHAM, 2017).

Filion (1999) explica que Cantillon e Say foram pioneiros nos estudos sobre empreendedorismo, ainda no século XIX, assumindo o risco como característica empreendedora, uma vez que os indivíduos investiam suas próprias economias em seus negócios. Segundo Cantillon (2011), estes empreendedores compram a matéria prima, a processam e então a revendem, o que demonstra que, para este autor, o empreendedor está ligado à indústria e seus processos.

As definições ainda não chegam a um consenso, pois, os pesquisadores possuem a tendência de estudar o empreendedorismo segundo suas próprias disciplinas (FILION, 1999; DEW; SARASVATHY, 2007; RASMUSSEN; SØRHEIM, 2006; SHANE; VENKATARAMAN, 2000), portanto, para a economia o empreendedorismo se relaciona com a inovação devido a associação feita por Schumpeter, como lembra Cantillon. Já os comportamentalistas – psicólogos, psicanalistas, sociólogos e demais estudiosos do comportamento humano – atribuem como característica do empreendedor a necessidade de realização, o principal autor dessa ideia foi McClelland (1961) que também atribuiu ao empreendedor o papel de figura que exerce controle sobre uma produção que não seja de seu consumo exclusivo.

Para esta pesquisa, levou-se em consideração que o empreendedor é definido como um indivíduo capaz de perceber oportunidades e criar negócios para capitalizar sobre eles, assumindo riscos calculados (KIRZNER, 1973; KIRKLEY, 2016; (HAJIZADEH; ZALI, 2016).

Também é compreendido como um indivíduo criativo, com capacidade de estabelecer e atingir objetivos mantendo consciência do ambiente em que se insere e utilizando essa consciência para perceber as possibilidades de negócio, motivo pelo qual as competências dos empreendedores podem estar próximas das exigidas para a criatividade ou ela própria (FILION, 1999, CHEN; CHANG; LO, 2015; KHEDHAOURIA; GURÃO; TORRÈS, 2015, SAROOGHI; LIBAERS; BURKEMPER, 2015). A evolução deste ambiente pode ser compreendida como ecossistemas empreendedores que entregam ainda mais oportunidades para empreender (DE OLIVEIRA; TORKOMIAN, 2019).

Dentro desse campo do empreendedorismo, uma abordagem que se destaca são as competências empreendedoras que, podem ser entendidas tanto como a competência do indivíduo, como podem ser relacionadas às práticas administrativas (BOYATZIS, 1982; MAMEDE; MOREIRA, 2005). Assim, formam um cenário de pretensões e intenções para as pessoas que ainda dentro do universo de formação universitária, procuram tais competências por terem intenção de empreender (TARAPUEZ; GARCÍA; CASTELLANO, 2018), o que direciona para as preocupações cabíveis a educação empreendedora nos ambientes educacionais (HÄGG; KURCZEWSKA, 2016). Já para Man e Lau (2000), as competências são características

que destacam os indivíduos e as classificam em seis tipos, que podem ser observadas na Tabela 01:

**Tabela 01 - Competências empreendedoras de Man e Lau**

<b>Competência</b>	<b>Descrição</b>
Competência de oportunidade	Se refere a habilidade de reconhecer uma oportunidade de negócio.
Competência de relacionamento	Competência relacionada às relações e interações interpessoais e dos indivíduos com o grupo
Competência conceitual	Refere-se às diferentes habilidades conceituais do indivíduo que se reflete em seu comportamento como empreendedor
Competência administrativa	É a competência que se refere a capacidade de gestão da organização, sejam seus recursos financeiros, físicos, tecnológico, humanos ou materiais
Competência estratégica	É a competência que se refere a capacidade de visualização dos cenários e planejamento para atingir os objetivos a médio e longo e prazo.
Competência de comprometimento	O comprometimento é a competência da dedicação, que por sua vez proporcionam a manutenção do negócio.

Fonte: Adaptado de Man e Lau (2000, p. 237-238)

Zarifian (2001) classifica as competências organizacionais em: a) técnicas, referentes a conhecimentos específicos; b) processuais, referentes aos processos e operações; c) organizacionais, referentes a organização e controle dos fluxos; d) as de serviço e sociais, que se referem a responsabilidade e comunicação no ambiente organizacional. Faz-se necessário apresentar essas competências organizacionais para que elas não se confundam com as competências empreendedoras, que são o foco desta pesquisa. Mas, cabe ainda ressaltar que estão conceitualmente próximas.

As competências empreendedoras se definem como a união entre conhecimentos, habilidades e atitudes que permitem ao indivíduo apresentar sua visão, estratégia e ações para criação de valores à sociedade (ANTONELLO, 2006; KURATKO *et al.*, 2015). Ainda como definição as competências, sejam individuais ou coletivas, são recursos da organização que devem ser aproveitados na melhoria do desempenho em competitividade, aperfeiçoamento ou criação de novos recursos que mantenham um negócio no mercado (MENEGHATTI; HSE; RUAS, 2017). A partir desta perspectiva, as competências empreendedoras de um indivíduo também podem ser entendidas como um recurso que apoia à decisão e o ato de empreender.

As competências empreendedoras ainda podem ser entendidas como um conjunto de conhecimentos, habilidades, qualidades, características, visões, atitudes e direcionamentos que, como apontado por Snell e Lau (1994), e contribuem efetivamente com o negócio, viabilizando ações e estratégias para o posicionamento deste. Nassif, Andreas e Simões (2011), encontraram resultados em seus estudos que demonstram que as competências empreendedoras são vitais para o sucesso de um negócio, sua pesquisa demonstrou que os empreendedores possuem competências focadas em variáveis que influenciaram suas vidas – como motivações, apoio familiar, modo de conduzir seu negócio e até mesmo a possibilidade de construir uma carreira como empreendedor.

Alguns autores se dedicam a criar tipologias que possibilitem os pesquisadores identificarem os elementos que compõem as competências empreendedoras (COOLEY, 1990; MAN; LAU, 2000). Cooley (1990) apresenta uma lista com dez competências empreendedoras, sendo elas; procura de oportunidade e iniciativa, persistência, comprometimento, exigência de qualidade e eficiência, calculo de riscos, estabelecimento de metas, pesquisa e informação, planejamento e monitoramento sistemáticos, persuasão e *networking*, independência e

autoconfiança. Já para Man e Lau (2000), que realizaram estudos empíricos entre 1993 e 1999, as competências empreendedoras podem ser divididas em seis áreas; competências de oportunidade, relacionamento, conceituais, administrativas, estratégicas e de comprometimento, como observado anteriormente.

De acordo com Zampier, Takahashi e Fernandes (2009) os modelos de Cooley (1990) e Man e Lau (2000) apresentam como competências, características que a rigor a literatura não aponta como competências. Entre essas características estão o comprometimento, a independência, a autoconfiança, e a persistência, pois, estas características estão mais próximas de traços de personalidade ou aspectos comportamentais.

Mesmo com a crítica de Zampier, Takahashi e Fernandes (2009), vários estudos adotam os modelos de Cooley (1990) e Man e Lau (2000) (MORALES, 2004; PAIVA Jr.; LEÃO; MELLO, 2003; MAMEDE; MOREIRA, 2005, FONSECA *et al.*, 2006; HONMA, 2007; DIAS; NARDELLI; VILLAS BOAS, 2008; HONMA; TEIXEIRA, 2011). Todas estas pesquisas abordam – com suas particularidades – temas referentes ao empreendedorismo, às particularidades dos empreendedores e as dificuldades que eles enfrentam para abrir e manter seus negócios. Porém, pesquisar sobre empreendedorismo sem considerar as tipologias de empreendedores é arriscado, pois, elas são úteis uma vez que possibilitam análises e comparações entre os dados a fim de identificar padrões de comportamento ou fenômenos na vida dos empreendedores dentro dos devidos contextos.

Em pesquisas sobre empreendedorismo frequentemente identificam-se diferentes tipos de perfis empreendedores (KURATKO *et al.*, 2015; ZUCCARI; BELLUZZO, 2016; CANTINO; DEVALLE; CORTESE; RICCIARDI; LONGO, 2017; NECK; GREENE, 2011; RIVERS; NIE; ARMELLINI, 2015; MWASALWIBA, 2010). Filion (1999) também propôs sua própria tipologia, criada com base nos critérios: Inter-relação, informação, hierarquia. O autor também considerou elementos chave sendo: visão, relações internas e externas à empresa, energia dedicada às práticas profissionais e liderança. Com base nesses critérios, foram propostos seis tipos de empreendedores, o lenhador, o sedutor, o jogador, o hobbysta, o convertido e o missionário (FILION, 1999).

Uma vez diante desta vasta literatura que investiga as competências empreendedoras de maneira generalista, buscamos realizar uma análise em um grupo de profissionais bem definidos: os arquitetos que empreendem. Porém, compreendendo a grande contribuição dos autores que o fizeram de modo abrangente e ainda, nos fundamentamos nas construções históricas do conceito de empreendedorismo e de competências para empreender.

### 3 MÉTODO

A metodologia utilizada para elaboração desta pesquisa é exploratória e qualitativa – constituída de revisão teórica, desenvolvimento e aplicação dos instrumentos para coleta de dados e ainda o procedimento de análise dos dados. O estudo foi realizado na cidade de Cascavel, no estado do Paraná-Brasil, localizada na região oeste deste estado, com pouco mais de 300 mil habitantes e, de acordo com o Conselho de Arquitetura e Urbanismo – CAU, que regulamenta a profissão, possui 338 profissionais registrados e 187 empresas do seguimento. Desse modo, por se tratar de um estudo exploratório, é uma pesquisa que pretende construir bases para pesquisas similares de maior escala.

Ressalta-se que, devido a natureza qualitativa desta pesquisa, ela é predominantemente interpretativa, como definido por Creswell (2007). Os pesquisadores interpretaram os dados recolhidos por meio de entrevistas – que seguem um roteiro semiestruturado – realizadas com dez arquitetos, uma amostra escolhida por conveniência. Para escolha da amostra foram estabelecidos os seguintes requisitos: o entrevistado não poderia possuir mais de 15 anos de formado, deveria ser graduado necessariamente em

Arquitetura e Urbanismo em alguma Instituição de Ensino Superior – IES – da cidade onde o estudo foi realizado, e seu negócio também não poderia ter mais de 15 anos de existência, ressalta-se que as entrevistas foram realizadas nos ambientes dos próprios entrevistados, na Tabela 02 é possível observar a síntese da amostra.

Optou-se por utilizar os critérios de seleção para escolha da amostra com objetivo de evitar conflitos de geração, pois se notam mudanças nos indivíduos de diferentes gerações (GRASSI; ANDRADE; VELOSO, 2016). As mudanças são presentes em traços de comportamento, posicionamento e até mesmo qualificações. As mesmas se alteram cada vez mais rápido devido ao fenômeno da globalização e das revoluções tecnológicas, informacionais e de comunicação.

**Tabela 02** - Controle dos sujeitos entrevistados

Sujeitos	Formação	Sexo	Enquadramento	Tempo do empreendimento	Ano de formação
Sjcvel001	Arquitetura	Feminino	Microempresa	12	2006
Sjcvel002	Arquitetura	Feminino	Autônoma	01	2016
Sjcvel003	Arquitetura	Feminino	Autônoma	05	2011
Sjcvel004	Arquitetura	Feminino	Microempresa	03	2013
Sjcvel005	Arquitetura	Feminino	Eireli	02	2014
Sjcvel006	Arquitetura	Masculino	Autônomo	06	2007
Sjcvel007	Arquitetura	Feminino	Eireli	01	2013
Sjcvel008	Arquitetura /engenharia	Feminino	Eireli	05	2013
Sjcvel009	Arquitetura	Feminino	Autônoma	07	2012
Sjcvel010	Arquitetura	Ambos	Sociedade Ltda	05	2014

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

A opção de não utilizar os nomes dos entrevistados, mas sim um código de referência, foi adotada com a intenção de deixá-los mais a vontade para responder as perguntas. Da mesma forma, nomes de terceiros ou de organizações – incluindo as suas próprias – também foram censurados e não serão citados neste estudo. Assim, mantém-se o anonimato dos participantes da pesquisa. As entrevistas foram realizadas com instrumento previamente estruturado, porém, dinâmico e aberto, permitindo que o entrevistado contasse sua trajetória de vida no que diz respeito a sua experiência de empreender na atividade de arquitetura.

As entrevistas foram realizadas entre março e maio de 2019, gravadas no empreendimento dos entrevistados e posteriormente transcritas para realização das análises. A partir dos textos coletados, por meio dos entrevistados descritos na Tabela 02, foi construído o corpus utilizado nesta pesquisa. Para isso foram transcritas e transformadas em um arquivo único com formato de txt,, o material foi analisado com o apoio do Software *Iramuteq 0.7 Alpha 2 (Interface de R pour lês Analyses Multidimensionnelles de Textes et de Questionnaires)*. O intuito do uso do software *Iramuteq* foi de realizar uma análise de conteúdo textual para conhecer o corpus a ser pesquisado (BARDIN, 2016).

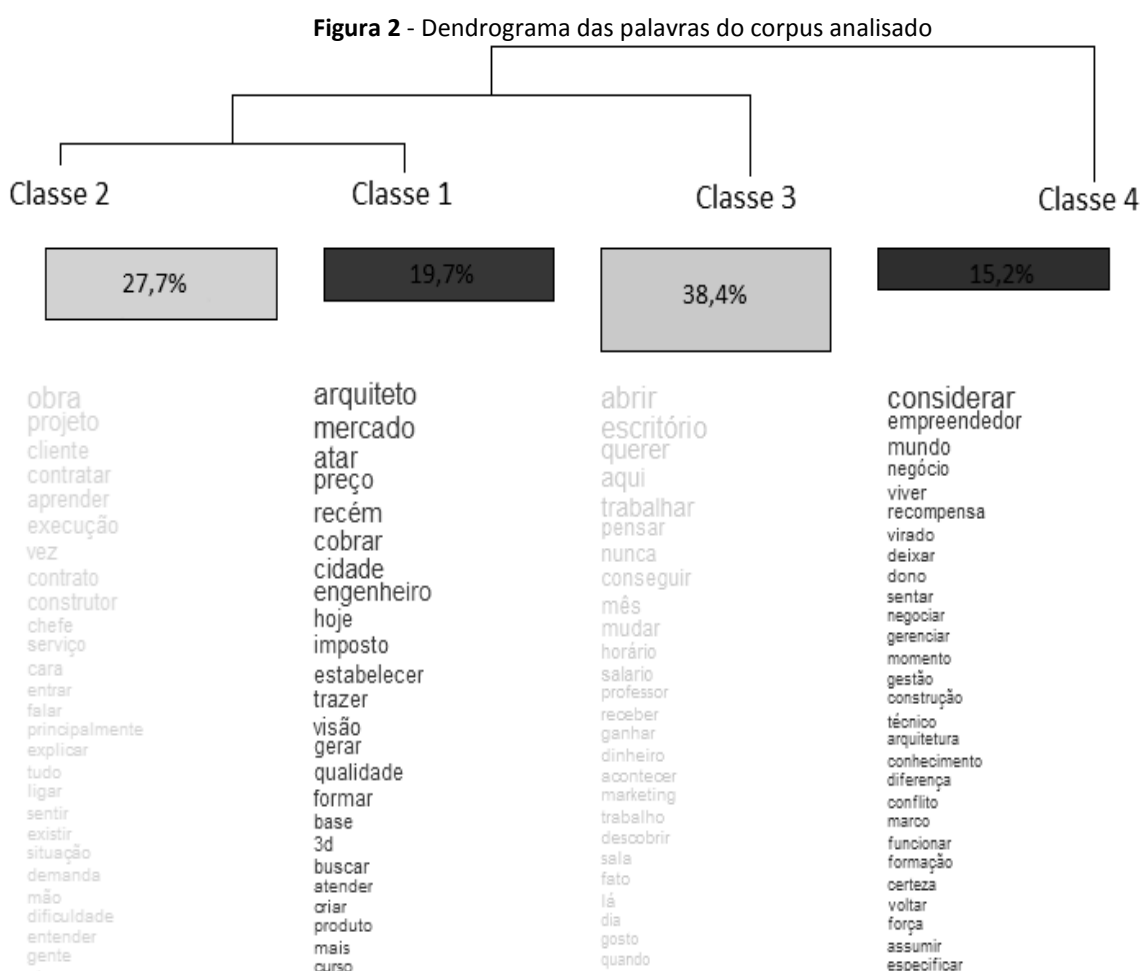
Foram realizadas duas análises com o sistema *Iramuteq*. A Primeira foi a Classificação Hierárquica Descendente, cujos resultados são apresentados por um gráfico de Dendrograma. Esta primeira análise dividiu o corpus em grupos de palavras, de acordo com suas semelhanças semânticas, gerando assim uma relação hierárquica das palavras no texto, e separando-as em classes que posteriormente foram também analisadas de maneira manual no texto. Ou seja, as classes criadas pelo software são formadas pelas relações entre as palavras no texto, o que proporciona um resultado estatístico para compreensão do corpus (MARCHAND; RATINAUD, 2012; REINERT, 1990).

A segunda análise foi a de Similitude das palavras. Dela se origina um gráfico de rede de palavras, mostrando as relações que cada núcleo de palavras possui no texto. Sendo as palavras mais fortes representadas pelo tamanho da fonte na rede, e as relações pelos traçados criados entre as palavras (REINERT, 1990). Esta análise diferente da anterior, ajuda na compreensão do corpus verificando a quantidade de repetição das palavras e suas relações entre si.

Por fim, foram demonstradas a partir de Tabelas os resultados da análise de conteúdo, que teve origem no resultado da Classificação Hierárquica Descendente e, posteriormente, em formato de texto, a Análise de Similitude. Dados, análises e resultados obtidos podem ser observados na seção seguinte.

#### 4 ACHADOS E DISCUSSÕES

Na análise do corpus composto pelas dez entrevistas foram identificadas 22.129 ocorrências de palavras, 624 seguimentos de textos – fragmentação gerada pelo *Iramuteq*. As classes identificadas pelo software podem ser observadas no Dendrograma da Figura 02.



Fonte: Dados da pesquisa (2019)

O Dendrograma apresenta quatro *clusters* que formam três conjuntos. O primeiro composto pelas classes 1 e 2, que juntamente com a classe 3 forma o segundo conjunto e que somado a classe 4 compõe o terceiro. Ao analisar as ligações entre classes nota-se que as classes 1 e 2 tem maior relação entre si e também se referem aos serviços e mercado dos





**Quadro 1** - Recortes das entrevistas que corroboram a análise do Dendrograma

Classe	Transcrição	Sujeito
<b>Mercado</b>	“(…) eu tenho dificuldade, por exemplo, com a parte tributária e fiscal, a parte contábil, é uma parte que eu gostaria de conhecer melhor porque eu realmente tenho dificuldade (….) eu uso o mesmo intelecto de arquiteta para ter essa visão voltada para o futuro, então em geral eu estou sempre um passo à frente, tentando perceber qual o próximo movimento de mercado, quanto de tendência, até na forma de prestar um serviço, em gerenciamento(…)”	SJCVEL001
	“(…) Até hoje não consegui por preço no meu trabalho, então eu não estou ganhando dinheiro, estou pagando para trabalhar basicamente.”	SJCVEL002
	“(…) Olha pelo mercado, eu não atendo o público AA, eu atendo o público médio e pra isso eu faço uma pesquisa de mercado com colegas e jogo meu preço, hoje meu arquitetonico esta 40,00 por m <sup>2</sup> apesar de eu entregar alguns diferenciais (….) então o mercado que rege (….)”	SJCVEL003
	“Acho que o maior desafio é a tributação. Pois o que eu poderia investir de outra forma, quem sabe contratando outra pessoa para me auxiliar eu não posso fazer, pois a tributação me bloqueia. Por exemplo, sempre que eu faço um projeto, só ali na nota fiscal ficam 17% do valor do preço do projeto. Claro como o escritório ainda é novo, é um valor que pesa nas contas mensais, além disso, todo dia é um desafio na verdade.”	SJCVEL004
	“(…) hoje não consigo ver ninguém como inimigo ou concorrente, mesmo sabendo que essa visão existe massivamente dentro do ramo, por parte dos profissionais leigos, recém formados e isso não ocorre só entre arquitetos, mas engenheiros competem com engenheiros e engenheiros com arquitetos, isso gera uma competição desleal porque quando você entende que olha eu como arquiteta posso fazer uma parceria contigo onde nos dois vamos ganhar por fazer um projeto mais rico, dividir lucro, sempre tenho parceria com engenheiros (….)”	SJCVEL005
	“Eu acho que o que eu tive bastante resultado assim, que as pessoas vinham falar comigo e eu me sentia merecedora daquilo, porque ocorreu tudo certo. Eu vejo que eu tenho projetos importantes (….) tem a precificação e a questão de você estar., olha eu acredito que assim se eu tivesse funcionários delegar funções seria difícil até onde vai a função de cada um? Outra coisa que eu posso citar é que assim quando eu comecei meu contrato tinha uma folha hoje eu tenho 8 ou 9 e a cada obra eu aprendo mais (….)”	SJCVEL009
	“Como nos não recebemos reserva técnica ou outras comissões, então nós temos um preço alto e quando colocamos isso para um cliente ele acha que somos caríssimos, quando na verdade nós não somos, nós cobramos muito menos do que seria justo.(…) Um segundo fator é o próprio mercado que faz as pessoas não procurarem um arquiteto. Quando um engenheiro diz que pode fazer projeto isso arreventa. (….) a qualidade também pela metade, quando ele poderia se concentrar na sua especialidade, cada um no seu quadro, o que geraria produtos melhores, maior satisfação ao cliente. Nós, quando vendemos um projeto, nós vendemos a ideia do especialista, nós como arquitetos somos especialistas em projetos arquitetônicos, nós não fazemos projetos complementares (….)”	SJCVEL010
<b>Serviços</b>	“(…) Hoje os clientes fazem fila de espera para que eu execute minhas obras fazendo uma gestão transparente e ética, até porque é uma garantia de que o projeto vai ser executado conforme foi concebido, (….)antes os clientes me ligavam em desespero podiam contratar a melhor construtora que me ligavam falando “Isa seu projeto está errado”,	SJCVEL001

	eu respondi não, não está errado, vocês não estão sabendo executar, a mas isso não vai dar certo, sim vai dar certo, então eu percebi que acabava prestando um serviço de graça fazendo toda uma assessoria de obra para que saísse como eu imaginei e meu cliente ficasse satisfeito. (...)"	
	" (...) Meu maior medo era não saber cobrar, noção saber lidar com cliente porque era uma coisa que eu nunca, esse tato com clientes. Projetar é uma coisa, fazer, mas falar com clientes, apresentar vender o projeto é outra coisa, então esse é o meu medo e ainda tenho esse medo. (...)"	SJCVEL002
	"(...) o cliente dá muita atenção a isso, mais importante que essa apresentação é o suporte técnico, eu tenho que conseguir explicar o porquê de tudo. Quando estou apresentado um projeto a um cliente é quase uma aula (...)"	SJCVEL003
	"Eu acredito que foi captar clientes e consequentemente recursos. Porque fazer alguém confiar no seu trabalho quando você sai de quase nada requer muita saliva. Então eu diria que convencer alguém que eu poderia realizar um bom trabalho mesmo sendo desconhecida foi um grande desafio."	SJCVEL004
	"(...)Não que eu tenha muitos projetos, mas cada projeto tem muitas fases e em cada uma muito a ser feito, detalhamento é demorado e complexo. Às vezes por conta de ser um escritório novo, não ter muito dinheiro para investir acabo tento apenas 1 estagiária o que me sobrecarrega de trabalho(...)"	SJCVEL005
	"(...) Outra coisa é a prospecção de clientes, em alguns momentos uma determinada área de atuação de sobrepõe a outra, então maior demanda por projetos acústicos que arquitetônicos e também tem todo o <i>timing</i> em que você fica envolvido na obra, porque a gente cobra pelo projeto.(...)"	SJCVEL006
	"(...) tudo depende de mim, tudo, tudo, desde a criação, o atendimento ao cliente e hoje com whatsapp a gente perde a privacidade, o tempo com a família, tudo, o tempo livre é todo do cliente eles querem ver as coisas nos fins de semana (...)"	SJCVEL007
	"nós percebemos que o grande problema é separar os serviços, o que é projeto e o que é acompanhamento de obra, isso gera um clima negativo, explicar para o cliente que o serviço do projeto é um, e o serviço de acompanhar a execução desse projeto é outro serviço que precisam ser contratados separadamente. Até hoje temos dificuldade nisso (...)"	SJCVEL010
<b>Negócio</b>	"(...) Hoje a captação de cliente é algo orgânico. Eu estou formada há 12 anos e há 4 anos a captação acontece naturalmente, eu tinha medo de ficar sem cliente mas hoje eu não fico. (...) mas qual foi estratégia de marketing que adotei, eu precisa ser vista, precisava que meu trabalho fosse visto para então ser comprado e isso deu certo nos primeiros 5 anos. (...)"	SJCVEL001
	"(...) eu acho que abrir um escritório foi parte disso a vontade de trabalhar com várias coisas e não ficar presa em uma coisa só. (...) Questão de fazer contratos com clientes, uma coisa que a gente não tem costume, fiz muitos projetos sem contrato e acabei levando a pior. Questão de negociação e a captação de clientes porque na arquitetura é muito indicação, a gente precisa, não sei não tem marketing na faculdade mas deveria ter."	SJCVEL002
	"(...) No começo captar clientes foi natural, eu sempre postava, desde a época da faculdade eu tinha lá minhas paginas e sempre postava, veja só como é importante a rede social (...) Quase não tenho conhecimento em	SJCVEL003

	gestão, mas com a construtora eu posso perguntar para os meninos da engenharia, então, por exemplo, se um cliente me pede nota eu recorro a eles e então posso explicar para o cliente, olha se eu te emitir a nota será 15% a mais, referente aos impostos, nós trabalhamos com transparência, dentro do que a lei e o fisco exigem. Estamos no simples nacional, que não é nada simples.”	
	“Eu acredito que foi captar clientes e conseqüentemente recursos. Porque fazer alguém confiar no seu trabalho quando você sai de quase nada requer muita saliva. Então eu diria que convencer alguém que eu poderia realizar um bom trabalho mesmo sendo desconhecida foi um grande desafio. (...) O planejamento é essencial para quem quer começar a empreender. Claro algumas empresas apenas acontecem você pode abrir uma loja ali na esquina e ela simplesmente ser um sucesso, mas e daqui a dez ou quinze anos? (...)”.	SJCVEL004
	“A grande dificuldade foi conseguir novos clientes, porque quando você abre você não tem nome, não tem padrinho e também não tem grande aporte financeiro para investir em marketing, então levei 6 meses para finalmente fechar o primeiro contrato(...) Problemas da própria gestão, por falta de conhecimento, nesse momento busquei ajuda do sebrae, cursos, acic, na acic encontrei outros profissionais na mesma situação e acabamos nos ajudando. Dificuldades quanto a precificação do serviço, captação de clientes, fechamento de contratos, legislação, tributação, contador. (...)”	SJCVEL005
	“É, a questão da gestão de você colocar tudo no papel o que ganha e o que gasta, pra mim como arquiteta esse é o maior desafio porque eu não entendo da parte administrativa. Cobrar o cliente, essa parte pra mim é bastante difícil, então, o que mais, ah acho que seria isso.”	SJCVEL007
	“Criar uma folha de pagamento, e saber fazer a parte administrativa. Saber fazer um pró-labore, calcular impostos, saber o preço da sua hora, saber cobrar o cliente. Toda essa parte ligada ao direito e a administração é muito complicada, porque a gente não tem nada na faculdade, absolutamente nada, a gente não tem, não tem. Eu na minha grade não tive, só orçamento de obra mas que não faz diferença na vida de administrar um negócio. (...)”	SJCVEL008
	“(…) Eu acho que a precificação é muito difícil, até hoje eu no decorrer da obra, percebo que cobrei pouco, ou muito, esse é um desafio que eu enfrento até hoje. Mas é difícil falar porque eu sou a empresa, não tenho funcionários por enquanto, então tem a precificação (...) Outra coisa que eu posso citar é que assim quando eu comecei meu contrato tinha uma folha hoje eu tenho 8 ou 9 e a cada obra eu aprendo mais (...)”	SJCVEL009
	“(…) não sabendo planejar a gestão de projeto, além da gestão empresarial, faltou gestão de projetos, como eu faço, como eu organizado as etapas, eu preciso fazer as coisas em que tempos? (...) Depois disso tudo estabelecemos alguns padrões de comportamento dentro do escritório de como fazer as coisas, estabelecemos um padrão de qualidade e procedimento, mas até hoje temos dificuldade em precificar, fechar negócio e ajustar a gestão de negócio, quem dirá a gestão de negócio. (...): nós sabemos que existe custo fixo e variável e não sei o que, a gente sabe que existe, nós vimos a cartilha do Sebrae mas a gente não aplica nada, a gente dá aula, então entra o dinheiro dessas aulas, entra o dinheiro dos projeto mas tudo vira uma bola de neve o que sai, e está tudo uma bagunça, porque faltou na nossa formação uma disciplina pra aprender a gerir um escritório.(...)”	SJCVEL010
<b>Percepção</b>	“(…) há conflitos, há dias em que eu preciso ser mais a empresária do que	SJCVEL001

Pessoal	a arquiteta e eu estou na vibe super criativa querendo desenhar ou pintar um quadro aí eu vou pintar, porque eu respeito muito a minha natureza que é de múltiplas facetas.”	
	“Eu cresci bastante, todo mundo aprende, aprende com os erros experiência é por isso que é importante você tentar, tentar aprender, usar a internet, é muito bom.”	SJCVEL002
	“(…) se fora contar hoje eu tenho mais anos de experiência como autônoma do que como funcionária ou estagiária,(…)”	SJCVEL003
	“(…) Eu tinha muita dificuldade de expressão antes de empreender, isso até me fez pensar duas vezes se eu daria certo como empresária, mas existe um interruptor interno que a gente liga e as coisas começa a acontecer e eu consigo agora me expressar como quero dentro do meu trabalho.”	SJCVEL004
	“(…) você ser empresário e correr riscos, dar a oportunidade de trabalho e conhecimento para outras pessoas te torna uma pessoa diferente é passar a olhar do outro lado da prancheta, outro ponto de vista. (…). Quando você é empresa além de fiscalizar tarefas, você precisa se preocupar com questão de gerenciamento, prospecção de clientes, legislação e contratos, parcerias, novas possibilidade, acho que isso é o que muda, o leque de percepção e cuidados aumenta (…)”	SJCVEL005
	“(…), tem diálogo entre o eu arquiteto e o eu empresário. Assim hoje eu penso muito diferente de quando recém formado, o mercado ele, não que ele é duro, mas ele gerou um choque de realidade. A arquitetura é uma formação muito idealista ela tem muito, principalmente a fase do modernismo que envolve muito questões políticas que assim, é bom mas é ruim, porque acaba dando essa paulada no cara e tem gente que entende se adapta e tem gente que acaba migrando saindo da área.”	SJCVEL006
	“Olha essas duas partes (arquiteta e empreendedora) estão tentando conversar pra virar uma coisa só, mas eu não vejo como empresária completa porque pra mim um empresário é quando ele faz uma empresa trabalhar sozinha, por isso eu acho que ainda não sou empresária, sou mais arquiteta.”	SJCVEL007
	“Acho que não consigo me separar em arquiteta, engenheira e empresária. (…)”	SJCVEL008
	“Eu acho que como arquiteta, já que você acaba sendo a sua marca, eu vejo como uma pessoa só né, arquiteta e marca. Eu me vejo uma pessoa diferente a cada dia, como eu falei, a cada contrato aumenta uma cláusula então com certeza esse contato com clientes e sempre me adaptando me faz ser diferente a cada dia, com certeza.”	SJCVEL009
	“Eu acho que arquitetura é gestão pura, gestão de conflitos, de tempos, fluxogramas, soluções de problemas. Eu desejo estar amanhã um arquiteto <i>meneger</i> ligado a gestão do negocio.(…) Eu também me vejo, acho que sou organizada, mas é a questão de você não saber aplicar isso. (…)”	SJCVEL010

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

É possível perceber que as falas dos entrevistados, além de corroborarem com o resultado das análises pelo *Iramuteq*, também podem ser classificadas dentro das competências empreendedoras propostas por Man e Lau (2000), conforme pode ser visto na Tabela 3.

De modo geral os resultados demonstram que para um arquiteto empreender, no contexto desta pesquisa, são necessárias competências empreendedoras que englobem Mercado, Serviço, Negócio e Percepção Pessoal. Essas dimensões, quando comparadas com as

competências empreendedoras, se relacionam da seguinte forma: Mercado se refere à competência de oportunidades; Serviço se refere à competência estratégica; Negócio se refere às competências administrativas; Percepção Pessoal se refere às competências de comprometimento, relacionamento e conceitual.

**Tabela 3** - Competências empreendedoras x classes resultantes da análise

Competência	Classe
Competência de oportunidade	Mercado
Competência de relacionamento	Percepção Pessoal
Competência conceitual	Percepção Pessoal
Competência administrativa	Negócio
Competência estratégica	Serviço
Competência de comprometimento	Percepção pessoal

Fonte: Resultados da pesquisa (2019)

Percebe-se que devido à imagem de arquiteto, empreendedor e a própria marca se misturarem a do indivíduo. A percepção pessoal se compara a maioria das competências empreendedoras, contudo, ainda é nítido que as seis competências apresentados por Man e Lau (2000) são todas necessárias aos sujeitos graduados em arquitetura que desejam empreender.

Esta analogia entre as competências mencionadas por Man e Lau (2000) e as classes encontradas neste estudo, representam uma contribuição significativa para pensar a formação de um empreendedor arquiteto. Principalmente por confrontar tais competências com a prática encontrada na realidade do dia a dia de quem empreende. Assim, o uso das competências e a própria busca pela formação individual para que elas sejam mobilizadas, ganham sentido neste campo de atuação do profissional arquiteto.

Outra análise realizada com uso do *Iramuteq* foi a análise de similitude, Figura 4, uma análise a qual se ancora na teoria dos grafos, de modo que possibilita a identificação das ocorrências entre as palavras, bem como seu resultado nas indicações de conexão entre as mesmas, o que permite a identificação da estrutura de representação (MARCHAND; RATINAUD, 2012).

Nota-se na Figura 04 que a ramificação semântica das palavras se dá a partir de um eixo principal, que possui 05 nós de ramificação, sendo eles; arquitetura, escritório, negociar, cliente e projeto. É interessante perceber que o nó na palavra *negociar* forma um centro estruturante do qual se ramifica toda a rede, além de ligar *escritório* e *cliente*, ou seja, a capacidade de negociar é a ponte entre o negócio (escritório) e o cliente. Do mesmo modo, *arquitetura* se liga diretamente a escritório por ser o serviço prestado, enquanto *projeto* se liga a cliente por ser o produto que ele consome. A distribuição das demais palavras nos ramos se refere aos desafios que os entrevistados enfrentam na manutenção e gestão de seus negócios.

**Figura 04** – Análise de similitude



classe referente às oportunidades que existem para um arquiteto abrir seu negócio, a relação entre mercado e oportunidade é identificada na necessidade do aproveitamento das oportunidades, e, além disso, como já questionado por Hajizadeh e Zali (2016), como as oportunidades são identificadas por estes profissionais. O *serviço*, que é prestado pelos arquitetos – normalmente são projetos e execuções de obras, sendo que a confecção de projetos é a principal atividade destes profissionais. Esta segunda classe está ligada às competências necessárias para a estratégia, uma vez que os profissionais precisam entender quais os seus serviços e como eles são ofertados para traçar estratégias que permitam aproveitar as oportunidades de mercado.

A terceira classe, o *negócio*, se refere à competência administrativa, um grande desafio para os sujeitos entrevistados, pois, esses não tiveram contato com disciplinas de empreendedorismo ou gestão durante suas graduações, o que gerou uma lacuna e os forçou a serem criativos para superar estes desafios, mesmo que a maioria ainda tenha grandes dificuldades de ordem gerencial em seus negócios. Esta demanda pela educação empreendedora vem sendo discutida como uma necessidade em diferentes níveis de ensino (TESTAS; MOREIRA, 2014; KURATKO, 2015; HÄGG; KURCZEWSKA, 2016), e nesta pesquisa podemos perceber esta demanda na prática de quem empreende.

A última classe se refere a *percepção pessoal* e se relaciona com três das competências empreendedoras mencionadas por Man e Lau (2000): relacionamento pessoal, conceitual e comprometimento, esta classe demonstra que o arquiteto se mistura ao empreendedor e a própria marca, e se torna difícil desassociar estas personas, de modo que as competências também se misturam, apesar de continuarem lá e, talvez, por essa mistura é que exista um grande comprometimento desses indivíduos com seus negócios.

Ainda outras competências certamente são fundamentais para o desenvolvimento das atividades de empreender na área de arquitetura, uma vez que empreender ou se tornar um empreendedor é sim um desafio para qualquer indivíduo (BOYATZIS, 1982; SARASVATHY; VENKATARAMAN, 2011). Mas, os conhecimentos e competências relatados nesta pesquisa, foram citados pelos entrevistados e fazem parte de suas percepções, cotidianos e histórias de vida. Portanto, merecem atenção e são considerados um campo de atuação e pesquisa pertinentes, para que na prática ocorram melhorias na formação dos futuros empreendedores.

Para finalizar, na próxima e última seção, se fará as considerações finais, apresentando ainda diretrizes para futuras pesquisas, uma vez que os resultados obtidos apresentam dados que permitem a expansão de estudos nesse campo.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao responder a questão de pesquisa deste estudo foi possível compreender que os resultados indicam que um arquiteto que deseja empreender no contexto pesquisado precisa necessariamente dos conhecimentos de mercado, negócio, serviços e percepção pessoal. Este estudo contribui para entender a formação dos profissionais que empreendem em arquitetura e, a visualizar a necessidade da formação de competências empreendedoras durante a graduação em arquitetura.

Esses são os principais resultados obtidos com a pesquisa e com a análise de conteúdo gerada pelo *Iramuteq*. É necessário, contudo, reforçar a necessidade de mais pesquisas nessa área, a fim de compreender melhor a relação desses profissionais com seus negócios. O empreendedor nasce por necessidade ou por oportunidade, mas sobrevive apenas o negócio gerenciado por profissionais que conseguem desenvolver suas competências.

Certamente houve limitações neste estudo, como a limitação geográfica, devido a pesquisa se concentrar apenas em uma cidade. Contudo estas limitações podem ser superadas

em trabalhos futuros, tomando este estudo como base, é possível ampliar a escala geográfica da pesquisa e realizar a coleta de dados por meio de questionário. A mudança de método na coleta de dados não facilitará apenas a ampliação, mas, também a própria análise dos resultados obtidos.

Outra limitação foi de natureza do conhecimento dos entrevistados devido as suas formações, os sujeitos entrevistados, como os próprios alegaram, não possuem conhecimentos sobre gestão, administração ou empreendedorismo. Esta limitação também pode ser superada pela aplicação de questionário como método de coleta de dados, pois este limita as opções de resposta, impedido que a amostra, ou população, divague em suas respostas.

Ressalta-se, mais uma vez, que este estudo contribui como material base para estas futuras pesquisas, uma vez que a análise de competências empreendedoras em profissionais da arquitetura é um tema de pesquisa que não foi explorado anteriormente. Certamente os estudos futuros não precisam se manter restritos a este público, pois, pesquisas sobre competências empreendedoras podem – e devem – ser realizadas como todos os tipos de empreendedores, pois, tais estudos contribuirão para o desenvolvimento das competências necessárias aos indivíduos que pretender empreender, independente de qual seja seu segmento de mercado.

## REFERÊNCIAS

- BATISTELLO, P.; BALZAN, K. L.; PEREIRA, A. T. C. BIM no ensino das competências em Arquitetura e Urbanismo: transformação curricular. **PARC Pesquisa em Arquitetura e Construção**, Campinas, SP, v. 10, p. e019019, 2019. DOI: 10.20396/parc.v10i0.8653989.
- BARDIN, L. **Análise de Conteúdo**. São Paulo: Edições 70. São Paulo: Edições 70. 2016.
- BOYATZIS, R. E. **The Competent Manager: A Model for Effective Performance**. (J. W. & Sons, Ed.). New York. 1982.
- CANTILLON, R. **Essai sur la nature du commerce en général**. Paris, Institut Coppet, 2011. 1990.
- COOLEY, L. **Entrepreneurship Training and the strengthening of Entrepreneurial Performace**. Final Report. Contract No. DAN-5314-C-00-3074-00. Washington: USAID. 1990.
- CANTINO, V.; DEVALLE, A.; CORTESE, D.; RICCIARDI, F.; LONGO, M. Place-based network organizations and embedded entrepreneurial learning. **International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research**, v. 23, n. 3, 504–523. 2017. <https://doi.org/10.1108/IJEBr-12-2015-0303>
- CASCVEL-PR. Prefeitura. 2021. Disponível em: <http://www.cascavel.pr.gov.br>. Acesso em: 01 set. 2021.
- CHEN, M. H.; CHANG, Y. Y.; LO, Y. H. Creativity cognitive style, conflict, and career success for creative entrepreneurs. **Journal of Business Research**, v. 68, n. 4, p. 906–910, 2015.
- DE OLIVEIRA, M. R.; VITALE TORKOMIAN, A. L. How to Stimulate an Entrepreneurial Ecosystem? Experiences of North American and European Universities. **Innovar**, v. 29, n. 71, 11-24. 2019. DOI: <https://doi.org/10.15446/innovar.v29n71.76392>.



DEW, N.; SARASVATHY, S. D. Innovations, stakeholders & entrepreneurship. **Journal of Business Ethics**, v. 74, n. 3, 267–283. 2007. <https://doi.org/10.1007/s10551-006-9234-y>

DIAS, T. R. F. V.; NARDELLI, P. M.; VILAS BOAS, A. A. Competências empreendedoras: um estudo sobre os empreendedores ganhadores do prêmio TOP Empresarial. Encontro De Estudos Sobre Empreendedorismo E Gestão De Pequenas Empresas. São Paulo. **Anais. EGEPE**. 2008.

FILION, L. J. Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. **Revista de Administração**, v. 34, n. 2, p.05-28. 1999.

FONSECA, F. R. B.; MELLO, S. C. B.; PAIVA JR., F. G.; FERNANDEZ, N. C. M. Competências empreendedoras como atributos geradores de valor: um estudo de caso no setor de base tecnológica. By: Encontro Nacional de Estudos da Engenharia de Produção, Fortaleza. **Anais CE: ENEGEPE**. 2006.

GAFURI, E. L. Construções teóricas sobre a oportunidade: criação ou descoberta? **Revista Competitividade e Sustentabilidade – ComSus**, Paraná, v. 2, n. 1, P. 48-62. 2015.

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

GRASSI, J. A.; ANDRADE, M. S. de; VELOSO, E. F. R. Gestão de gerações em sistemas bancários. In: **Revista Competitividade e Sustentabilidade – ComSus**, Paraná, v. 3, n. 1, p. 11-27. 2016.

H ÄGG, G.; KURCZEWSKA, A. Connecting the dots: A discussion on key concepts in contemporary entrepreneurship education. **Education + Training**, v. 58, n. 7–8, p. 1–17, 2016.

HAJIZADEH, A.; ZALI, M. Prior knowledge, cognitive characteristics and opportunity recognition. **International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research**, v. 22, n. 1, p. 63–83, 2016.

HONMA, E. T. **Competências empreendedoras: estudo de casos múltiplos no setor hoteleiro em Curitiba**. (Dissertação de Mestrado) – Universidade Federal do Paraná. 2007.

HONMA, E. T.; TEIXEIRA, R. M. Competências empreendedoras em hotéis de pequeno porte: estudo de múltiplos casos em Curitiba, Paraná. **Revista Turismo Visão e Ação – Eletrônica**, v. 13, n. 1 - p. 52–80 / jan-abr. 2011.

KIRKLEY, W. W. Entrepreneurial behaviour: the role of values. **International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research**, v. 22, n. 3, 1–32. 2016.

KIRZNER, I. M. **Competition and entrepreneurship**. Chicago and London: by The University of Chicago. 1973.

KHEDHAOURIA, A.; GURĂU, C.; TORRÈS, O. Creativity, self-efficacy, and small-firm performance: the mediating role of entrepreneurial orientation. **Small Business Economics**, v. 44, n. 3, p. 485–504, 2015.

KURATKO, D. F.; MORRIS, M. H.; SCHINDEHUTTE, M. Understanding the dynamics of entrepreneurship through framework approaches. **Small Business Economics**, v. 45, n. 1, 1–13. 2015.

MAMEDE, M. I. de B.; MOREIRA, M. Z. Perfil de competências empreendedoras dos investidores portugueses e brasileiros: um estudo comparativo na rede hoteleira do Ceará. In: **ENANPAD. Anais**. Brasília, DF. 2005.

MAN, T. W. Y.; LAU, T. Entrepreneurial competencies of SME owner/managers in the Hong Kong services sector: a qualitative analyses. **Journal of Enterprising Culture**, v. 8, n. 3, p.235-254. 2000.

MARCHAND, P.; RATINAUD, P. **L'analyse de similitude appliqué aux corpus textuels: les primaires socialistes pour l'élection présidentielle française** (septembre-octobre 2011). In: Actes des 11eme Journé es internationalesd'Analyse statistique des DonnéesTextuelles. JADT: Liège, p. 687-699. 2012.

MCCLELLAND, D. C. **The Achieving Society**. Princeton, D. Van Nostrand. 1961. Livro online disponível em: <https://babel.hathitrust.org/cgi/pt?id=mdp.39015003646802;view=1up;seq=7> acesso em: 15 mar. 2019.

MENEGHATTI, M. R.; HSE, P. L.; RUAS, R. L. Rotinas organizacionais como propulsoras na geração de conhecimento. **Revista Competitividade e Sustentabilidade – ComSus**, Paraná, v. 4, n. 2, p. 3-14, jul./dez. 2017.

MORALES, S. A. **Relação entre competências e tipos psicológicos junguianos**. 2004. 199 f. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2004.

MOREIRA, C. M. Arquitetura e suas [im]possibilidades: uma discussão a partir das análises de Manfredo Tafuri, Fredric Jameson e Rem Koolhaas. **PARC Pesquisa em Arquitetura e Construção**, Campinas, SP, v. 1, n. 2, p. 2–28, 2008. DOI: 10.20396/parc.v1i2.8634516.

NASSIF, V. M. J.; SILVA, N. B.; ONO, A. T.; BONTEMPO, P. C. Empreendedorismo: Área em evolução? Uma revisão dos estudos e artigos publicados entre 2000 e 2008. **Revista de Administração e Inovação**, v. 7, n. 1, p. 175–192, maio 2010.

NASSIF, V. M. J.; ANDREASSE, T.; SIMÕES, F. Competências empreendedoras: há diferenças entre empreendedores e intraempreendedores? **Revista de Administração e Inovação**, v. 8, n. 3, p. 33-54. 2011.

NECK, H. M.; GREENE, P. G. Entrepreneurship education: Known worlds and frontiers. **Journal of Small Business Management**, v. 49, n. 1, 55–70. 2011.

OTT, T. E.; EISENHARDT, K. M.; BINGHAM, C. B. Strategy Formation in Entrepreneurial Settings: Past Insights and Future Directions. **Strategic Entrepreneurship Journal**, v. 11, n. 3, p. 306–325, 2017.

PAIVA Jr, F. G.; LEÃO, A. L. M. de S.; MELLO, S. C. B. Competências empreendedoras em comportamentos de dirigentes de êxito socialmente reconhecido. In: Encontro da Associação Nacional dos Programas de Pós-Graduação em Administração, 27, 2003. Atibaia. **Anais [...]** Atibaia, SP: ANPAD. 2003.

RASMUSSEN, E. A.; SØRHEIM, R. Action-based entrepreneurship education. **Technovation**, v. 26, n. 2, 185–194. 2006. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2005.06.012>

REINERT, M. Alceste une méthodologie d'analyse des données textuelles et une application: Aurelia De Gerard De Nerval. **Bulletin of Sociological Methodology/Bulletin de Méthodologie Sociologique**, v. 26, n. 1, 24–54. 1990.

RIVERS, B. A.; NIE, M.; ARMELLINI, A. University teachers' conceptions of "Changemaker": A starting point for embedding social innovation in learning and teaching. **Education + Training**, v. 57, n. 5, 588–600. 2015. <https://doi.org/10.1108/ET-07-2014-0078>

SARASVATHY, S. D.; VENKATARAMAN, S. Entrepreneurship as Method: Open Questions for an Entrepreneurial Future. **Entrepreneurship: Theory and Practice**, v. 35, n. 1, p. 113–135, 2011.

SAROOGHI, H.; LIBAERS, D.; BURKEMPER, A. Examining the relationship between creativity and innovation: A meta-analysis of organizational, cultural, and environmental factors. *Journal of Business Venturing*, v. 30, n. 5, p. 714–731, 2015.

SAMWEL MWASALWIBA, E. Entrepreneurship education: a review of its objectives, teaching methods, and impact indicators. **Education + Training**, v. 52, n. 1, 20–47. 2010. <https://doi.org/10.1108/00400911011017663>

SHANE, S.; VENKATARAMAN, S. The promise of entrepreneurship as a field of research. **The Academy of Management Review**, v. 25, n. 1, 217. 2000. <https://doi.org/10.2307/259271>

SNELL, R.; LAU, A. Exploring local competences salient for expanding small business. **Journal of Management Development**, v. 13, n. 4. 1994.

TARAPUEZ, E.; GARCÍA, M. D.; CASTELLANO, N. Aspectos socioeconómicos e intención emprendedora en estudiantes universitarios del quindío (Colombia). **Revista Innovar**, v. 28, n. 67, 123-135. 2018. doi: 10.15446/innovar.v28n67.68618.

TESTAS, C. P.; MOREIRA, F. R. O empreendedorismo no ensino superior. **Gestão e Desenvolvimento**, v. 22, p. 139–163. 2014.

ZAMPIER, M. A.; TAKAHASHI, A. R. W.; FERNANDES B. H. R. Sedimentando as bases de um conceito: as competências empreendedoras. *In: Colóquio sobre empreendedorismo e estratégia de empresas de pequeno porte*, 2, 2009, Curitiba, Anais. Curitiba: PUC-PR. 2009.

ZUCCARI, P.; BELLUZZO, R. C. B. A competência em informação e o perfil empreendedor no âmbito das organizações. **Perspectivas em Gestão & Conhecimento**, [S. l.], v. 6, n. 1, p. 61–71, 2016.

KURATKO, D. F. The emergence of entrepreneurship education: development, trends, and challenges. **Entrepreneurship Theory and Practice**, v. 29, n.5, p. 577–598. 2015. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2005.00099.x>.

---

Recebido em/Received: 03/08/2021 | Aprovado em/Approved: 05/12/2021

---