

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL  
FACULDADE DE MEDICINA  
GRADUAÇÃO EM NUTRIÇÃO**

**CAMILA ROLÃO LUMERTZ**

**EMPREENDEDORISMO EM NUTRIÇÃO: ESTUDO OBSERVACIONAL DO  
PERFIL DO NUTRICIONISTA ATUANTE NO MERCADO EMPREENDEDOR**

Porto Alegre

2015

**CAMILA ROLÃO LUMERTZ**

**EMPREENDEDORISMO EM NUTRIÇÃO: ESTUDO OBSERVACIONAL DO  
PERFIL DO NUTRICIONISTA ATUANTE NO MERCADO EMPREENDEDOR**

Trabalho de Conclusão do Curso de Nutrição da Faculdade de Medicina da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, apresentado como requisito parcial para obtenção do grau de Nutricionista.

Orientadora Prof<sup>a</sup> Dr<sup>a</sup> Janaína Guimarães Venzke  
Coorientadora Prof<sup>a</sup> Dr<sup>a</sup> Ângela de M. F. Danilevicz

Porto Alegre

2015

### CIP - Catalogação na Publicação

Rolão Lumertz, Camila

EMPREENDEDORISMO EM NUTRIÇÃO: ESTUDO  
OBSERVACIONAL DO PERFIL DO NUTRICIONISTA ATUANTE NO  
MERCADO EMPREENDEDOR / Camila Rolão Lumertz. -- 2015.  
56 f.

Orientadora: Janaína Guimarães Venzke .  
Coorientadora: Ângela de M. F. Danilevicz.

Trabalho de conclusão de curso (Graduação)  
-- Universidade Federal do Rio Grande do  
Sul, Faculdade de Medicina, Curso de Nutrição,  
Porto Alegre, BR-RS, 2015.

1. Nutrição . 2. Mercado de Trabalho. 3.  
Empreendedorismo. I. Guimarães Venzke ,  
Janaína, orient. II. de M. F. Danilevicz,  
Ângela, coorient. III. Título.

Elaborada pelo Sistema de Geração Automática de Ficha Catalográfica da UFRGS  
com os dados fornecidos pelo(a) autor(a).

**CAMILA ROLÃO LUMERTZ**

**EMPREENDEDORISMO EM NUTRIÇÃO: ESTUDO OBSERVACIONAL DO  
PERFIL DO NUTRICIONISTA ATUANTE NO MERCADO EMPREENDEDOR**

Trabalho de Conclusão de Curso de graduação apresentado como requisito parcial para a obtenção do grau de Bacharel em Nutrição, à Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

A Comissão Examinadora, abaixo assinada, aprova o Trabalho de Conclusão de Curso “Empreendedorismo em Nutrição: Estudo Observacional do perfil de nutricionistas atuantes no mercado empreendedor” elaborado por Camila Rolão Lumertz, como requisito parcial para obtenção do Grau de Bacharel em Nutrição.

**BANCA EXAMINADORA**

---

Profª Drª Janaína Guimarães Venzke - Orientadora  
Universidade Federal do Rio Grande do Sul

---

Profª M.Sc Virgílio José Strasburg  
Universidade Federal do Rio Grande do Sul

---

M. Sc Ana Lúcia Serafim  
Nutricionista e consultora da empresa Apetite

Porto Alegre, 2 de julho de 2015

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço, primeiramente, aos meus pais, Carlos e Rosemere, por me incentivarem e me prestarem apoio incansavelmente em vários momentos ao longo do trabalho e da faculdade, demonstrando uma disposição sem igual e muito amor.

Ao meu companheiro Tiago, que dispensou naturalmente muita inspiração, muito apoio, carinho e compreensão nos momentos em que mais precisei.

Aos ex-colegas de trabalho do Laboratório de Análises Clínicas do Grupo Hospitalar Conceição, que durante praticamente toda a graduação me auxiliaram nas trocas de plantões noturnos e me ajudaram em vários momentos em função da minha necessidade de estudo.

À minha orientadora, Janaína Venzke, e coorientadora, Ângela de Moura Danilevicz, por todo o auxílio, reflexões, aprendizados na elaboração do TCC.

Ao CEANUT – Empresa Júnior de Nutrição da UFRGS, que contribuiu com meu amadurecimento profissional e pessoal e as pessoas que lá conheci, as quais me inspiraram e me mostraram o que é trabalhar em uma equipe alinhada, comprometida e motivada.

## EPÍGRAFE

“Só se pode alcançar um grande êxito quando  
nos mantemos fiéis a nós mesmos”.

Friedrich Nietzsche

## RESUMO

O empreendedorismo tem uma função importante tanto no desenvolvimento como na criação de negócios, contribuindo com o crescimento econômico das nações ao produzir empregos e gerar rendas. O crescimento do número de nutricionistas no Brasil levou a uma nova configuração do mercado de trabalho onde pode-se perceber a tendência das profissões em buscar uma atuação liberal. Este cenário aliado a pouca pesquisa científica na área de empreendedorismo com a profissão do nutricionista e ainda, escassos projetos nas instituições de ensino levou ao presente estudo, o qual objetiva a realização de uma análise observacional do perfil de nutricionistas empreendedores, com a finalidade de fomentar as instituições de ensino com elementos para abordar o empreendedorismo na formação profissional universitária. A amostra foi realizada por conveniência e a população alvo foram nutricionistas nos estados do Rio Grande do Sul, São Paulo e Distrito Federal com empresa própria no ramo da nutrição. Os dados foram coletados de março a maio de 2015, por meio de preenchimento do Instrumento de Coleta de Dados. Foi identificado um perfil de nutricionistas empreendedores em sua maioria mulheres, com idades entre 20 e 40 anos, casadas e com filhos. O campo em que mais concentrou nutricionistas empreendedores foi a área de alimentação coletiva, representando 74% do total, somando-se as subáreas de consultoria em Unidades de Alimentação e Nutrição, indústrias e empresas com a gastronomia na preparação de refeições e lanches saudáveis, além de restaurantes e confeitaria. Em geral, esses empreendedores estão muito satisfeitos com seus negócios e buscam atualizações e formações complementares nas áreas de liderança, gestão e finanças, de maneira a obter respaldo teórico e prático voltados ao seu ambiente. Este panorama foi interessante e contribuiu para aumentar a percepção da importância de se trabalhar à construção de habilidades e competências empreendedoras, dentro das Instituições de Ensino, ao longo do processo educacional.

**Palavras-chave:** Nutricionista, Emprego, Mercado de trabalho, Organizações

## ABSTRACT

Entrepreneurship plays an important role both in development and in the creation of businesses, contributing to the economic growth of nations to produce jobs and generate incomes. The growing number of nutritionists in Brazil led to a new labor market configuration where one can see the trend of professions to pursue a liberal action. This scenario combined with little scientific research in the area of entrepreneurship with the profession of nutritionist and yet, few projects in educational institutions led to this study, which aims to carry out an observational analysis of the profile of nutritionists entrepreneurs, in order to foster educational institutions with elements to address entrepreneurship in university training. The sample was held for convenience and the target population were nutritionists in the states of Rio Grande do Sul, São Paulo and the Federal District with its own company in the nutrition industry. Data were collected from March to May 2015, by completing the Data Collection Instrument, built for this purpose. A profile of nutritionists entrepreneurs mostly women, aged between 20 and 40 years old, married with children has been identified. The field in which more concentrated nutritionists entrepreneurs was the food service area representing 74% of the total, adding the consultancy subareas in Food and Nutrition Units, industries and companies with gastronomy in the preparation of meals and healthy snacks, as well as restaurants and confectionery. In general, these entrepreneurs are very satisfied with their business and are seeking for updates and training in leadership, management, finance which provide theoretical and practical support aimed at its business environment. This panorama was interesting and helped to raise awareness of the importance of working to build skills and entrepreneurial skills within the education institutions throughout the educational process. Such a development in the long run, tend to indirectly produce economic benefits by influencing the increased creation of new businesses, the decrease of failures in existing businesses and reducing the amount of qualified people at a higher level without a job.

**Keywords:** Nutritionists, Employment, job market, Organizations



## Lista de ilustrações

Figura 1 - Gráfico das áreas de atuação do 19 nutricionistas empreendedores, Rio Grande do Sul, São Paulo e Distrito Federal, Mar - Mai 2015.....28

Quadro 1 - Resposta dos nutricionistas entrevistados em relação a pergunta:

*-“Considera importante que as faculdades ofereçam uma melhor preparação em relação à gestão, administração de empresa e empreendedorismo a seus alunos?”.....34*

Quadro 2 - Resposta dos nutricionistas entrevistados em relação a pergunta:

*-“Considera interessante a participação do graduando em atividades de ensino e extensão (exemplo: empresa júnior entre outros estágios) para desenvolver habilidades como gestão, administração, experiência em consultoria?”.....35*

## **Lista de tabelas**

Tabela 1 - Perfil dos 19 nutricionistas empreendedores, Rio Grande do Sul, São Paulo e Distrito Federal, Mar - Mai 2015.....	26
Tabela 2 - Caracterização geral dos 19 empreendimentos, Rio Grande do Sul, São Paulo e Distrito Federal, Mar - Mai 2015.....	30
Tabela 3 - Avaliação do contato dos 19 nutricionistas em relação ao tema empreendedorismo, Rio Grande do Sul, São Paulo e Distrito Federal, Mar - Mai 2015.....	32

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO</b> .....	11
<b>2 REFERENCIAL TEÓRICO</b> .....	13
2.1 Mercado da Nutrição no Brasil.....	13
2.2 Panorama do Empreendedorismo no Brasil.....	15
2.3 Empreendedorismo Feminino.....	17
2.4 Um desafio: a manutenção das empresas no mercado.....	19
2.5 Ensino do Empreendedorismo.....	21
<b>3 OBJETIVO</b> .....	23
<b>4 METODOLOGIA DA PESQUISA</b> .....	23
4.1 Desenho da Amostra.....	23
4.2 Construção e validação do instrumento de coleta de dados.....	24
4.4 Coleta de dados.....	24
4.5 Análise de dados.....	25
4.6 Aspectos éticos.....	25
<b>5 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS</b> .....	25
5.1 Caracterização do nutricionista empreendedor.....	25
5.2 Áreas de atuação do nutricionista empreendedor.....	28
5.3 Caracterização geral dos empreendimentos.....	30
5.4 Contato com o tema empreendedorismo.....	32
5.5 Ensino do empreendedorismo.....	34
<b>6 CONSIDERAÇÕES FINAIS</b> .....	37
<b>REFERÊNCIAS</b> .....	39
<b>APÊNDICES</b> .....	46
APÊNDICE A - Instrumento de coleta.....	46
APÊNDICE B - Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE).....	55
APÊNDICE C - Carta de aceite.....	56

## 1. INTRODUÇÃO

A origem do termo empreendedorismo vem da palavra francesa *entrepreneur* que, segundo o dicionário escolar Francês/Português–Português/Francês, significa “empreendedor; empreiteiro; empresário”. Na mesma referência são mencionados os verbos *entreprendre*, o qual assume as denotações de “empreender; tomar de empreitada [...]”, e *enterprise* como “empresa; empreendimento, empreitada; estabelecimento” (CORRÊA, 1958).

Os estudos sobre o empreendedorismo começaram com foco no campo da economia e o seu principal teórico clássico é o economista Joseph Schumpeter, o qual enfatiza a relação deste tema com a questão da inovação ligado com a noção de “destruição criativa”, isto é, na introdução de inovações ou de novas combinações de algo que já existe e, obviamente, sua importância para o desenvolvimento econômico (LEITE; MELO, 2008, FILION, 1999).

O psicólogo David McClelland foi o responsável pelo crescimento do foco mais comportamental, ao voltar-se para características do empreendedor, abrangendo sua subjetividade, comportamento e atitudes. Assim, o significado de empreendedorismo repousa não somente na contribuição econômica, mas antes, nos atributos psicológicos presentes em si (LEITE; MELO, 2008).

Há também uma abordagem sociológica que leva em consideração o contexto em que os indivíduos estão inseridos e considera que as experiências vividas influenciam as escolhas por empreender (GUIMARÃES, 2002).

Contudo, sob uma visão administrativa, Peter Drucker (1986) advoga que empreendedorismo é uma disciplina e que as figuras de empresário e empreendedor não devem ser confundidas porque, na verdade, são distintas. Para ele, “os empreendedores inovam”, “tentam criar valor e fazer uma contribuição” enquanto o empresário é o sujeito de direito que exerce a empresa.

No entanto, Gartner (2001) conclui que os estudos em torno do empreendedorismo não levam a uma teoria abrangente do campo, porque não há teoria de empreendedorismo que possa dar conta da diversidade e complexidade deste fenômeno.

De acordo com Dornelas (2008), o movimento do empreendedorismo no Brasil começou a tomar forma em 1990, com a abertura da economia. Antes da

década de 90, praticamente não se falava em empreendedorismo e criação de novas empresas porque, segundo o Sebrae (2013) os ambientes político e econômico do país não eram propícios, e o empreendedor dificilmente encontrava respaldo para auxiliá-lo na jornada empreendedora.

Segundo Roese, Binotto e Bullau (2005), a busca de apoio técnico e gerencial é um dos fatores de sucesso para o empreendimento e para tanto, hoje há vários órgãos de fomento como o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), por exemplo, que prestam auxílio a esses empreendedores há alguns anos.

Segundo a pesquisa Global Entrepreneurship Monitor (GEM) a taxa total de empreendedorismo no Brasil em 2014 atingiu seu maior índice de todos os tempos. Em dez anos, essa taxa de empreendedorismo saltou de 23%, em 2004, para 34,5%, em 2014, com 46 milhões de indivíduos trabalhando através da atuação liberal. Segundo informações da pesquisa mencionada, o ambiente de negócios no Brasil melhorou muito na última década e hoje o empreendedorismo é uma opção real de ocupação e renda para milhões de pessoas.

No mercado brasileiro há um nutricionista para cada 1.963 habitantes no Brasil, no ano de 2014, segundo dados do Conselho Federal de Nutricionistas (CFN), divididos nas diversas áreas de atuação, como Unidade de Alimentação e Nutrição, Nutrição Clínica, Saúde Coletiva, Docência, Indústria de Alimentos, Nutrição no Esporte e Marketing de Alimentos e Nutrição.

Pode-se observar que este profissional sempre se concentrou de maneira significativa na área clínica. Todavia, com o passar dos anos, houve uma nova configuração do mercado de trabalho do nutricionista, se convertendo de profissional liberal, focado na área da saúde, em profissional organizacional, necessitando de conhecimentos específicos da área de gestão, devendo possuir uma série de competências tanto do ponto de vista pessoal quanto do ponto de vista gerencial (NOBREGA et al 2012).

Segundo Vasconcelos e Calado (2011) verificou-se um aumento substancial no número de cursos de nutrição e uma ampliação quantitativa de nutricionistas no mercado de trabalho, com crescente processo de divisão e especialização do trabalho.

Logo, seja qual for o âmbito de sua atuação, o nutricionista deve contribuir para os avanços e para o reconhecimento das múltiplas possibilidades profissionais (NEGRI et al 2011), inclusive através da atuação liberal.

Diante disto, observa-se uma tendência competitiva e especializada nas profissões da área da saúde. Na enfermagem, por exemplo, estudos de âmbito internacional evidenciaram que vários enfermeiros buscaram novas alternativas de trabalho para se libertarem da burocracia e limites impostos pelas instituições tradicionais de cuidado em saúde (BACKES, ERDMANN, BUSCHER, 2010).

Contudo, atualmente, a estrutura tradicional de ensino que prevalece no Brasil enfatiza o direcionamento dos alunos para obtenção de empregos no setor público ou privado e em sua maioria negligencia o empreendedorismo como alternativa de carreira, geralmente associando essa iniciativa a atividades de alto risco (GEM, 2014).

Portanto, diante do crescimento do número de nutricionistas no Brasil, da nova configuração do mercado de trabalho, da tendência das profissões em buscar a atuação liberal, aliado a pouca pesquisa científica na área de empreendedorismo com a profissão do nutricionista e escassos projetos nas instituições de ensino a respeito desse assunto, o presente estudo objetiva a realização de uma análise observacional do perfil de nutricionistas empreendedores, com a finalidade de fomentar as instituições de ensino com elementos para abordar o empreendedorismo na formação profissional universitária.

## **2. REFERENCIAL TEÓRICO**

### **2.1 Mercado do nutricionista no Brasil**

No mercado brasileiro há, aproximadamente, 103 mil profissionais nutricionistas, de acordo com os dados estatísticos do 3º trimestre de 2014 do CFN, logo se estima que há um nutricionista para cada 1.963 habitantes no Brasil, divididos nas diversas áreas de atuação, como Unidade de Alimentação e Nutrição, Nutrição Clínica, Saúde Coletiva, Docência, Indústria de Alimentos, Nutrição no Esporte e Marketing de Alimentos e Nutrição. Conforme estudo estatístico realizado por Vasconcelos e Calado (2011), das cinco profissões da área da saúde analisadas em 2009: medicina, enfermagem, odontologia, farmácia e nutrição, a nutrição era a

que apresentava o menor contingente de profissionais e, conseqüentemente, a maior taxa de habitante/profissional.

Na década de 40, os nutricionistas foram absorvidos pelos estabelecimentos hospitalares públicos, nos serviços de Nutrição e Dietética, e por órgãos públicos de fornecimento de refeições a trabalhadores no Serviço de Alimentação da Previdência Social (SAPS). Contudo foi com o Programa de Alimentação do Trabalhador (PAT), na década de 70, que a inserção do nutricionista se deu de modo significativo no mercado de trabalho, de norte a sul do país, inclusive abrindo o mercado em estados onde antes não havia o profissional (GIL, 1986).

O estudo publicado por Vasconcelos e Calado (2011), verificou um acelerado processo de criação de novos cursos de graduação em nutrição a partir da década de 70, sobretudo a partir de 1976, com a instituição do II Programa Nacional de Alimentação e Nutrição (II PRONAN). Conseqüentemente a este aumento do número de cursos, houve uma ampliação quantitativa substancial de nutricionistas no mercado de trabalho, com uma taxa de aumento de 509% entre 1989 e junho de 2009.

Dentro do crescente processo de divisão/especialização do trabalho do nutricionista no Brasil, verificado nas últimas décadas, a área de nutrição clínica, segundo o CFN (2005) concentrava a maior densidade de nutricionistas.

Vasconcelos e Calado (2011) observam-se subáreas de atuação por patologias, grupos etários ou outras especializações, tais como a atuação em oncologia, diabetes, transtornos alimentares, obesidade, pediatria, geriatria, *personal diet*, consultórios e clínicas, entre outros. Na área de alimentação coletiva, observa-se a expansão da atuação para setores específicos como restaurantes comerciais, *fast-food* e similares, assessoria em supermercados e padarias, hotelaria, SPA, controle de qualidade, vigilância sanitária, entre outros. Já a nutrição em saúde coletiva, amplia sua área de atuação no campo das políticas públicas, tais como no Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE), no Programa Bolsa Família, na Estratégia Saúde da Família, a partir da criação dos Núcleos de Atenção à Saúde da Família (NASF), entre outros. A nutrição esportiva, por sua vez ocupa os espaços das academias e de distintas modalidades esportivas no país como futebol, vôlei, natação, atletismo, entre outros.

Pode-se observar que, com o passar dos anos, houve uma nova configuração do mercado de trabalho do nutricionista, se convertendo de profissional liberal, focado na área da saúde, em profissional organizacional, necessitando de conhecimentos específicos da área de gestão, devendo possuir uma série de competências tanto do ponto de vista pessoal quanto do ponto de vista gerencial (NOBREGA et al 2012).

Vasconcelos e Calado (2011) ainda citam que, em função do lançamento de maior número de profissionais no mercado, poderá haver uma necessidade de redistribuição geográfica de nutricionistas, modificações no mercado de trabalho e nas áreas de atuação profissional.

Em complemento, o estudo realizado por Roncon e Munhoz (2009), o qual comenta sobre a dificuldade de se conseguir emprego, diante da instabilidade do mercado profissional de todas as áreas e inclusive na saúde, alerta para a necessidade de redesenhar a carreira, abrir um negócio próprio, ou mesmo, continuar como assalariado, mas agir e pensar como um empreendedor, ou seja, definir metas, ser obstinado e propor ideias inovadoras.

Para muitos profissionais que estudam a tendência do mercado de trabalho a resposta é muito simples: Seja “presidente” de sua própria vida. É a era do emprego por conta própria (LEITE, 1999). Observa-se uma tendência na atuação liberal, competitiva e especializada nas profissões da área da saúde. Na enfermagem, por exemplo, estudos de âmbito internacional evidenciaram que vários enfermeiros buscaram novas alternativas de trabalho para se libertarem da burocracia e limites impostos pelas instituições tradicionais de cuidado em saúde (BACKES, ERDMANN, BUSCHER, 2010).

Portanto cabe, também ao nutricionista, em qualquer âmbito de sua atuação, contribuir para os avanços e para o reconhecimento das múltiplas possibilidades profissionais (NEGRI, RAMOS, HAGEN, 2011).

## **2.2 Panorama do Empreendedorismo no Brasil**

De acordo com Dornelas (2008), o movimento do empreendedorismo no Brasil começou a tomar forma em 1990, com a abertura da economia, que propiciou



a criação de entidades como o Sebrae e a Sociedade Brasileira para Exportação de *Software* (Softex).

O Sebrae tem por finalidade informar e dar suporte necessário para a abertura de uma empresa, bem como acompanhar através de consultorias, solucionando problemas do negócio. Já a Softex tem como intuito ampliar o mercado das empresas de *softwares* através da exportação e incentivar a produção nacional bem como alavanca o desenvolvimento de tecnologias nacionais (VILLENA et. al., 2009). Também podem ser citadas as ações voltadas à capacitação do empreendedor, como o programa Empretec, o programa Jovem Empreendedor e o Aprender a Empreender do Sebrae.

Antes da década de 90, praticamente não se falava em empreendedorismo e criação de novas empresas porque, segundo o Sebrae (2013) os ambientes político e econômico do país não eram propícios, e o empreendedor dificilmente encontrava respaldo para auxiliá-lo na jornada empreendedora.

Dados revelados a partir da pesquisa Global Entrepreneurship Monitor (GEM) de 2014, mostram que a taxa total de empreendedorismo naquele ano atingiu seu maior índice de todos os tempos. Em dez anos, essa taxa de empreendedorismo saltou de 23%, em 2004, para 34,5%, ou seja, 46 milhões de indivíduos trabalhando através da atuação liberal, atualmente. Segundo informações da pesquisa, o ambiente de negócios no Brasil melhorou muito na última década e hoje o empreendedorismo é uma opção real de ocupação e renda para milhões de pessoas.

Os resultados da pesquisa GEM (2014) indicam que cerca de 23 milhões de brasileiros estavam envolvidos com a criação ou administração de um negócio em estágio inicial, ou seja, a cada 100 brasileiros, 17 estavam envolvidos com uma atividade empreendedora com menos de três anos e meio. Dados referentes aos proprietários estabelecidos, àqueles donos de um negócio com mais de 42 meses de existência, também demonstram aproximadamente 23 milhões de empreendedores ativos. Aproximadamente, 53% dos empreendedores iniciais têm entre 18 e 34 anos, enquanto nas empresas que estão há mais tempo no mercado apenas 24% pertencem a essa faixa etária.

A perspectiva é de que os pequenos negócios continuem em uma trajetória de crescimento, já que o mercado interno brasileiro ainda oferece muitas

oportunidades de negócios, seja para a classe média, em expansão, seja para segmentos específicos (GEM, 2014).

Apesar do fato de que ser empreendedor é considerado um fator importante para a economia, no Brasil, é necessário que o empreendedor busque identificar as reais necessidades do negócio idealizado, incluindo a área da saúde e, somente após concluir essa análise, tornar-se um empresário a partir da criação de uma micro, pequena e média empresa (ARRIBAS et al. 2011).

Apesar da concepção existente quanto ao empreendedor nato, como sendo aquele que nasce com as características necessárias para empreender com sucesso, não se pode excluir a abordagem sociológica que leva em consideração o contexto em que os indivíduos estão inseridos e considera que as experiências vividas influenciam as escolhas por empreender (GUIMARÃES, 2002).

A busca da autonomia individual e a identificação de uma oportunidade de negócios foram os motivos preponderantes encontrados na pesquisa quantitativa de Vale, Correa e Reis (2014). Um total de 74% dos empreendedores pesquisados considerou o motivo desejo de ter o próprio negócio/tornar-se independente como muito importante. Tal motivo é seguido, de perto, pela identificação de uma oportunidade, julgada muito importante por 68% deles. Por outro lado, a necessidade de ampliar a renda foi, também, citada como muito importante, por uma parcela significativa do total: 66%. A pesquisa mostrou o impacto do fator desemprego. Um total de 12% dos indivíduos afirmou ter sido movido ao empreendedorismo por se encontrar desempregado.

### **2.3 Empreendedorismo feminino**

Ao mesmo tempo em que cresce a atividade empreendedora das mulheres, cresce também a produtividade científica nesta área. Embora o crescimento das produções seja perceptível, ainda não se podem considerar numerosos os estudos sobre empreendedorismo feminino (SILVEIRA, GOUVÊA, HOELTGEBBAUM; 2007).

As empreendedoras tem um estilo próprio de gestão por combinarem características masculinas, como iniciativa, coragem e determinação, com características femininas, como sensibilidade, intuição e cooperação. (MACHADO et al., 2003)

Nos estudos brasileiros quanto ao empreendedorismo feminino destaca-se a pesquisa de Machado et al (2003) como pioneiro nessa temática. A pesquisa realizada com 90 mulheres empreendedoras no Brasil, França e Canadá ponderou que elementos como possibilidade de conciliação trabalho e família e a busca por satisfação no trabalho, ganham maior relevância quando avaliados pelos empreendedores do gênero feminino do que o masculino. Além disso, a maioria das empreendedoras teve pais e mães empreendedores; a experiência anterior foi o fator antecedente mais relacionado com o ramo de atividade escolhido para o novo negócio; e, área de formação escolar teve correspondência com a atividade da empresa.

Em Jonathan (2003), complementando os estudos anteriores, refere que os fatores que motivam as mulheres a empreenderem são complexos e variados, destacando-se a busca de auto realização e estabilidade ou independência financeira. Observou-se que as empreendedoras estudadas iniciaram seus negócios ou a intenção de criá-los ainda jovens, utilizando-se do conhecimento adquirido anteriormente no setor, na área de gestão ou, ainda, da experiência dos familiares. Apesar disso, buscaram ter conhecimento do mercado onde vão atuar. A principal fonte de recursos de tais negócios foram os recursos próprios ou de familiares.

Mesmo sendo afetadas pela restrição de tempo destinado aos filhos e às preocupações da casa, as mulheres acreditam que empreender oferece mais vantagens, como mais liberdade, realização, autonomia e independência financeira, além da satisfação com a atividade empreendedora sobre suas vidas (SILVEIRA, GOUVÊA, HOELTGEBAUM; 2007)

O canadense Louis Jacques Fillion (Fillion apud GEM, 2010, p. 79), um dos maiores pesquisadores mundiais na área de empreendedorismo, também apresenta as características dos empreendimentos criados pelas mulheres. Ressalta-se que algumas delas também são consideradas como barreiras e dificuldades a serem superadas pelas mulheres:

- são negócios menores;
- tendem a estar no setor de serviços;
- é maior a taxa de sobrevivência das empresas criadas por mulheres;
- ao iniciar um novo negócio, as mulheres usam entre 30% e 50% do capital usado por homens;

- mulheres parecem encontrar mais dificuldades para acessar recursos financeiros, humanos e capital social do que homens.

Deve-se pensar em como a mulher é vista na sociedade como um todo. Analisando-se os diferentes papéis que ela exerce: mãe, mulher, filha, empresária, dentre outros, fica claro que o seu papel dentro da família exerce grandes reflexos na busca do seu empoderamento. Espera-se que a mulher vivencie sempre o papel de esposa e não de empreendedora. Aliado às estruturas de gêneros que valorizam as características ditas masculinas, as mulheres precisam repensar o seu espaço em uma sociedade paternalista e desigual (FREIRE et al 2012).

O exercício do empreendedorismo proporciona intenso prazer e sentimentos de satisfação e bem-estar subjetivo nas empreendedoras, dando pouco espaço a arrependimentos. Elas desejam atualizar o seu potencial pessoal e profissional, e, para isso, utilizam estratégias que harmonizem as demandas pessoais, familiares e profissionais ao promoverem espaços de transformação de si mesmas e do contexto socioeconômico cultural no qual se inserem. Na condução dos seus empreendimentos, as empreendedoras exercem uma liderança compartilhada, baseada em parcerias internas e externas. Dessa forma, evidencia-se que, ao invés de exercerem o poder sobre os outros, as empreendedoras exercem o poder com os outros. (JONATHAN et al., 2005).

#### **2.4 Um desafio: a manutenção das empresas no mercado**

Um estudo elaborado por Marinho (2003), constatou que de cada cem empresas abertas no país, vinte e cinco não chegam ao final do primeiro ano de vida; quarenta e seis não sobrevivem ao segundo; e, cinquenta e seis desaparecem no terceiro ano de vida. A causa de tal problema, segundo a pesquisa, nada mais é do que a falta de informação, pois ao contrário do que muita gente pensa, o que leva uma empresa ao fechamento não são os impostos ou a necessidade de crédito, mas principalmente, a falta de preparo, informação, planejamento e conhecimento específico sobre o negócio por parte do empreendedor.

As empresas de um modo geral, no mundo capitalista, e hoje no mundo globalizado, têm uma importância vital para a estabilidade da economia. No Brasil, como em outros países de economias em desenvolvimento e desenvolvidos, um

segmento importante desse conjunto de empresas é o que corresponde às pequenas empresas (MATOS, VASCONCELOS; 2013).

Como assinala Almeida (2009) “A propósito, ao contrário do que possa parecer, não são as grandes empresas as que, entre nós, mantêm maior contingente de empregados.” Ao revés, são as microempresas e empresas de pequeno porte as responsáveis pela contratação de número expressivo de obreiros, merecendo, por isso mesmo, especial atenção do Estado, como deixa claro o art. 179 da Constituição Federal: “A União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios dispensarão às microempresas e às empresas de pequeno porte, assim definidas em lei, tratamento jurídico diferenciado, visando a incentivá-las pela simplificação de suas obrigações administrativas, tributárias, previdenciárias e creditícias, ou pela eliminação ou redução destas por meio de lei”. Como citado por Chiavenato (2008), "nos novos negócios, a mortalidade prematura é elevadíssima, pois os riscos são inúmeros e os perigos não faltam." Diante disso ele aponta algumas das possíveis causas de mortalidade nas empresas com os seguintes resultados: inexperiência 72 %, fatores econômicos 20 %, vendas insuficientes 11 %, despesas excessivas 8 %, outras causas 3 %. Para tanto, é indispensável monitorar não apenas a criação de empresas, como também a taxa de sobrevivência dos novos negócios.

De acordo com os resultados do estudo realizado pelo Sebrae (2013) sobre a taxa de sobrevivência das empresas com até 2 anos de atividade no Brasil, não apenas a criação de empresas vem ganhando impulso, como também a taxa de sobrevivência vem melhorando a cada ano. Como a taxa de mortalidade é complementar à da sobrevivência, pode-se dizer que a taxa de mortalidade de empresas com até 2 anos caiu de 26,4% (nascidas em 2005) para 24,9% (nascidas em 2006) e para 24,4% (nascidas em 2007).

Também, neste mesmo estudo realizado pelo Sebrae (2013), verifica-se que a taxa de sobrevivência é sistematicamente maior na região Sudeste (78,2% para as nascidas em 2007). Na sequência, vêm as regiões Sul (75,3%), Centro-Oeste (74%), Nordeste (71,3%), e Norte (68,9%). Embora o estudo não capte as razões da melhora nas taxas de sobrevivência, a tendência ao aumento da sobrevivência aqui identificada está em sintonia com os avanços verificados tanto no âmbito dos negócios (com a tendência à melhora na legislação em favor das Micros e Pequenas

Empresas), quanto no que diz respeito à evolução das características dos próprios empreendedores brasileiros.

Contudo é relevante salientar, segundo Drucker (1986), que o sucesso pode não ser permanente, pois as empresas são criações humanas desprovidas de permanência real, devendo estas sobreviver além do período de vida de seu fundador, prestando a contribuição que deve a economia e a sociedade. O autor finaliza dizendo que: "Perpetuar a empresa é tarefa básica que cabe ao espírito empreendedor – e a capacidade de consegui-lo pode muito bem constituir o teste mais definitivo para sua administração".

## **2.5 Ensino do empreendedorismo**

Em 1975, nos EUA, 50 instituições universitárias ministravam aulas de empreendedorismo, sendo que em 1998 já eram mais de mil. Hoje, o ensino de empreendedorismo no primeiro grau tornou-se obrigatório em cinco estados americanos (TERRA, DRUMONND; 2003).

No Brasil, a primeira iniciativa de ensino relacionada ao empreendedorismo foi em 1981, em São Paulo, na Escola de Administração de Empresas da Fundação Getúlio Vargas, com um curso de Especialização em Administração. Em 1984, o conteúdo do referido curso foi estendido para a graduação e outras disciplinas relacionadas ao tema, foram oferecidas na Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo (USP) e no Departamento de Ciência da Computação da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Essas ações convalidaram a educação empreendedora, em um primeiro momento, no ensino de nível superior, nas escolas de administração e conforme o estudo do empreendedorismo, apresentado em forma de disciplina ou como projeto interdisciplinar, já se encontra disponível na estrutura curricular em algumas escolas do país (GEM, 2008).

É possível perceber a inexistência, ainda, de pesquisas definitivas, que mostrem, claramente, qual o nível educacional (fundamental ou superior) ou qual a idade ideal, propícia, para se aprender a empreender. O que se tem de concreto, é o fato da educação-aprendizagem e da escola, ajudar no processo de mudança do

comportamento e no surgimento de novos atributos (MACHADO, ANEZ, RAMOS, 2005).

Os empreendedores natos continuam existindo e sendo referências de sucesso, no entanto, outros podem ser capacitados para a criação de empresas duradouras (DORNELAS, 2008). Assim, também, desfaz-se a tese de que empreendedorismo é fruto de herança genética, ou seja, é possível que as pessoas aprendam a ser empreendedoras (FILION, 1999). Programas em educação e treinamento apontam para o desenvolvimento de empreendedores, aumentando a chance de sucesso para empreendimentos pequenos e médios. O Sebrae, por exemplo, é uma instituição que em parceria com as secretarias municipais de educação tem implantado uma série de programas e projetos com o objetivo de desenvolver nas crianças e nos jovens brasileiros, a competência empreendedora (CAMPELLI et al., 2011).

A questão da educação tem sido de interesse de diversos pesquisadores, além dos números pouco expressivos da Educação superior brasileira, é mais do que sabido que, hoje, fazer um curso superior, público ou privado, não é garantia de emprego para ninguém. Esta realidade é uma vilã para as Instituições de Ensino Superior (IES) já que desmotiva os jovens a concluírem a graduação. Como as universidades, faculdades e centros universitários podem contornar esse problema? "Formando empreendedores" é a resposta de algumas instituições, que estão deixando de lado a cultura de preparar o aluno para ser empregado e estão dando os primeiros passos em outro caminho, o dos empreendedores. (MACHADO, ANÊZ, RAMOS, 2005).

Atualmente, os alunos são direcionados para a obtenção de empregos no setor público ou privado devido a estrutura tradicional de ensino. A grande maioria negligencia o empreendedorismo como alternativa de carreira, geralmente associando essa iniciativa a atividades de alto risco (GEM, 2014).

De acordo com Dolabela (2000), as nossas universidades têm ainda que superar desafios internos para poder concentrar as suas energias na formação de pessoas com características empreendedoras. O modelo organizacional em que assenta hoje o ensino universitário brasileiro está esgotado. É preciso: reinstitucionalizar e reinventar o ensino superior brasileiro, baseado no empreendedorismo (LEITE, 1999); promover um programa nacional de educação

empreendedora que abarque todos os níveis escolares, em particular nos campos de formação técnica e do nível superior (FILION, 1999);

Uma instituição de ensino empreendedora não é somente aquela que incluiu em seu projeto pedagógico disciplinas ou cursos de empreendedorismo, mas, sobretudo, aquela que adota como instituição, um novo paradigma educacional, tornando-se, ela mesma, uma instituição empreendedora (CAMPELLI et al.,2011).

Ao analisar a literatura disponível sobre “empreendedorismo”, percebe-se que o tema, também, embora mais recente, é bastante complexo, aonde a própria definição, só encontra um absoluto consenso entre especialistas do mesmo campo (FILION, 1999). A razão desse problema pode estar na grande diversidade de tipos de empreendedores, por ser um assunto não muito discutido, que atrai especialistas de diversos ramos de disciplina e na possibilidade de estudá-los pela perspectiva de diversos ramos da ciência, como por exemplo, a economia, a sociologia, a psicologia, etc. (MACHADO, ANÊZ, RAMOS, 2005).

Para que o ensino do empreendedorismo se torne mais eficiente, é preciso adotar metodologias próprias, diferentes das adotadas para o ensino convencional. Nesses termos, é necessária uma abordagem andragógica e fundamentada no “aprender fazendo”, que utilize técnicas como oficinas, modelagem, estudos de caso, metáforas e dinâmicas. Por isso, também o professor precisa adequar-se, tornando-se muito mais um incentivador e condutor de atividades do que alguém que dita procedimentos padrões. É necessário que o professor também seja empreendedor (RONCON, MUNHOZ; 2009)

### **3. OBJETIVO**

Caracterizar o perfil de nutricionistas empreendedores, com a finalidade de subsidiar as instituições de ensino com elementos para abordar o empreendedorismo na formação profissional.

### **4. METODOLOGIA DA PESQUISA**

#### **4.1 DESENHO DA AMOSTRA**



A amostra foi realizada por conveniência e a população alvo foram nutricionistas que trabalhassem como pessoa jurídica, ou seja, com empresa própria no ramo da nutrição. A busca desses contatos se realizou através de consulta na internet, de indicações advindas dos próprios nutricionistas contatados, além das indicações realizadas por professores da Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Dos 42 nutricionistas convidados, 23 aceitaram participar da pesquisa e encaminharam os questionários preenchidos.

## **4.2 CONSTRUÇÃO E VALIDAÇÃO DO INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS**

Para a realização do estudo, a pesquisadora elaborou o instrumento de coleta de dados (APÊNDICE A) , integrado de perguntas objetivas e descritivas, visto não se ter conhecimento de um questionário estruturado que responda aos objetivos da pesquisa. A validação do instrumento foi realizada através de pré-teste, com duas nutricionistas consultoras, com o objetivo de identificar possíveis problemas no instrumento e reações dos entrevistados, e desta forma, maximizar sua confiabilidade.

As perguntas objetivas abordaram faixa etária, estado civil, tempo de formação entre outros, enquanto as perguntas descritivas abordaram o ponto de vista dos participantes quanto a necessidade de uma melhor preparação da área empreendedora entre outras informações.

## **4.3 COLETA DE DADOS**

O informante entrevistado foi o nutricionista proprietário do empreendimento que aceitou participar do estudo após ler a carta de aceite (APÊNDICE C), com breve descrição e objetivos da pesquisa, e também do Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (APÊNDICE B) encaminhados via email junto ao instrumento de coleta de dados (APÊNDICE A).

Os dados foram coletados de março a maio de 2015 por meio de preenchimento do Instrumento de Coleta de Dados construído para tal fim, o qual foi autopreenchido pelos entrevistados e após, reenviado para os pesquisadores, também via email.

#### **4.4 ANÁLISE DE DADOS**

O estudo limitou-se a utilizar os dados de natureza exploratória e descritiva caracterizando como estudo de caso.

Para fornecer o panorama descritivo, os dados obtidos foram transcritos para tabelas no programa Microsoft Excel, visando facilitar a leitura quantitativa, através das frequências absolutas, e também o agrupamento das descrições, com o intuito de relacionar as respostas dos entrevistados. A análise dos dados procurou extrair e compilar as respostas comuns em cada tema questionado. Para melhor expressar os resultados, foram utilizadas as falas dos entrevistados para discussão do trabalho.

#### **4.5 ASPECTOS ÉTICOS**

O projeto foi aprovado pelo comitê de pesquisa da UFRGS – RS. Os entrevistados, após aquiescência, assinaram o Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (APÊNDICE B), expressando concordância e possibilitando a execução do protocolo de pesquisa. O sigilo sobre os dados foi garantido, a confidencialidade e o anonimato dos nutricionistas pesquisados.

### **5. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS**

Dos 42 questionários enviados, 23 respondidos. Destes quatro questionários foram excluídos da amostra, devido ao fato dos nutricionistas não trabalharem como pessoa jurídica, um dos requisitos da pesquisa. Participaram da pesquisa nutricionista empreendedores dos estados do Rio Grande do Sul, São Paulo e Brasília (DF).

#### **5.1 CARACTERIZAÇÃO DO NUTRICIONISTA EMPREENDEDOR**

A tabela 1 contém um panorama quanto aos dados colhidos sobre o perfil dos profissionais entrevistados:

Tabela 1- Perfil dos 19 nutricionistas empreendedores, Rio Grande do Sul, São Paulo e Distrito Federal, Mar - Mai 2015

<b>Idade (anos)</b>	<b>n (%)</b>	<b>Tempo de formação (anos)</b>	<b>n (%)</b>
20-30	6 (31,5)	01-05	3 (15,7)
31-40	8 (42,1)	06-10	6 (31,5)
41-50	1 (5,2)	11-20	6 (31,5)
>51	4 (21,2)	>21	4 (21,3)
<b>Sexo</b>	<b>n (%)</b>	<b>Universidade</b>	<b>n (%)</b>
Feminino	18 (94,7)	Particular	15 (78,9)
Masculino	1 (5,3)	Pública	4 (21,1)
<b>Estado civil</b>	<b>n (%)</b>	<b>Experiências prévias em outros trabalhos</b>	<b>n (%)</b>
Solteiro	5 (26,5)	Sim	15 (78,9)
Casado	11 (57,8)	Não	4 (21,1)
União Estável	3 (15,7)		
<b>Companheiro trabalha na mesma empresa</b>	<b>n (%)</b>	<b>Obtiveram inspiração nessas experiências prévias</b>	<b>n (%)</b>
Sim	6 (31,5)	Sim	8 (53,4)
Não	5 (26,3)	Não	7 (46,6)
<b>Filhos</b>	<b>n (%)</b>	<b>Outros vínculos empregatícios atualmente</b>	<b>n (%)</b>
Sim	10 (52,6)	Sim	6 (31,5)
Não	9 (47,4)	Não	13 (68,5)

Segundo a tabela 1, a maioria dos participantes da pesquisa (73,6%) encontra-se na faixa etária entre 20 e 40 anos e o gênero predominante pertence ao sexo feminino representando 94,7% da amostra. Esses dados foram semelhantes aos resultados encontrados na última pesquisa do CFN (2005) em relação ao perfil do nutricionista, o qual 79,4% apresentava uma faixa etária entre 20 e 40 anos e 96,5% sendo do sexo feminino.

Dados da pesquisa GEM (2014) mostram que atualmente o empreendedor brasileiro está mais jovem. No Brasil 53% dos empreendedores com até três anos e meio de atividade têm entre 18 e 34 anos, enquanto nas empresas que estão há mais tempo no mercado apenas 24% são dessa faixa etária.

Barbosa, Carvalho, Simões (2011) relatam em seu estudo, que as empresas iniciadas por mulheres têm alcançado sobrevivência maior do que a média de vida

dos novos empreendimentos, enquanto Teixeira et al (2011) destacam alto número de mulheres na população economicamente ativa aliado ao surgimento de uma preocupação significativa com o enfoque do empreendedorismo feminino. Em complemento Jonathan (2003) refere que o exercício do empreendedorismo por mulheres proporciona intenso prazer além de sentimentos de satisfação e que estas mulheres acabam por utilizar estratégias que harmonizem as demandas pessoais, familiares e profissionais.

Hoje em dia a mulher tem mais espaço no mercado de trabalho, contudo ainda espera-se que a mulher vivencie sempre o papel de esposa e não de empreendedora. Aliado às estruturas de gêneros que valorizam as características ditas masculinas, as mulheres precisam repensar o seu espaço em uma sociedade paternalista e desigual (FREIRE et al, 2012).

Na pesquisa de 2013 do GEM, pode-se observar que as mulheres estão alavancando na abertura de novos negócios no Brasil. A força empreendedora feminina foi maioria em quatro das cinco regiões brasileiras em empreendimentos iniciais. Apenas no Nordeste elas ainda não ultrapassaram os homens, mas estão com aproximadamente 49% de participação entre os novos empresários. Contudo, na última pesquisa realizada pelo GEM, em 2014, o percentual de empreendedores iniciais do gênero feminino apresentou uma sensível queda, caindo de 52,2% em 2013 para 51% em 2014, ficando homens e mulheres igualmente ativos em termos de atividade empreendedora inicial.

De qualquer forma, tem se destacado o alto número de mulheres que participam da população economicamente ativa, ao lado de uma crescente expansão do número de pequenas e médias empresas em nível mundial. Por consequência disto, surge uma preocupação significativa com o enfoque do empreendedorismo feminino (TEIXEIRA et al 2011).

Outras características observadas na tabela 1 é que a maioria dos participantes (73,5%) apresenta uma união conjugal estável ou são casados e possui filhos (52,6%). Dentre esses que apresentam uma união conjugal, aproximadamente a metade trabalha junto com o parceiro(a) na própria empresa e entre os cargos citados encontramos o cargo de administração, de gestão financeira e de sócio proprietário.

Na tabela 1 também podemos observar que a maioria dos entrevistados (63%) se encontram com tempo de formação entre 6 e 20 anos e que a grande maioria dos nutricionistas empreendedores da amostra é proveniente de universidades particulares (78,9%).

A grande maioria, segunda a tabela 1, teve experiência em outros empregos antes de abrir a própria empresa (78,9%) e entre os que tiveram experiência, mais da metade desses nutricionistas, aproximadamente 53%, responderam que obtiveram algum tipo de inspiração nestes locais antes da abertura do seu próprio negócio. Além disso, cerca de 70% se dedicam exclusivamente a sua empresa sem ter outro vínculo empregatício e aproximadamente 80% dos entrevistados não voltariam a um emprego de carteira assinada, o qual oferecesse maior estabilidade financeira.

## 5.2 ÁREAS DE ATUAÇÃO DO NUTRICIONISTA EMPREENDEDOR

Das 19 áreas de atuação obtivemos os seguintes resultados, agrupados em áreas para melhor visualização do panorama geral:

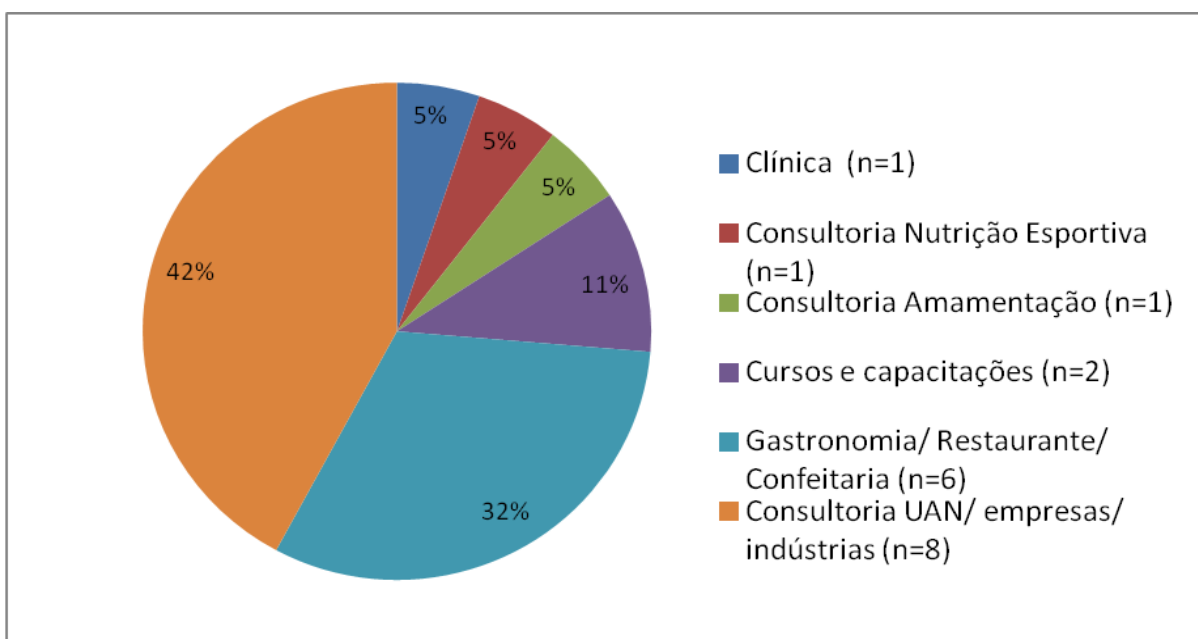


Figura 1- Gráfico das áreas de atuação do 19 nutricionistas empreendedores, Rio Grande do Sul, São Paulo e Distrito Federal, Mar - Mai 2015

Pode-se observar que dentro da atuação empreendedora a área em que mais apresentou nutricionistas atuando foi na área de consultoria em Unidades de Alimentação e Nutrição (UAN), empresas e indústrias no ramo da alimentação, com

oito empresas representando 42% do total. Na sequência, com 32% do resultado encontramos a área de gastronomia, representado por três empresas que preparam refeições saudáveis para distribuição, in natura e congelado, através de tele-entrega, além de dois restaurantes comerciais e uma confeitaria. Cursos e capacitações incluindo uma empresa que presta capacitações e atualizações em nutrição em geral e outra que presta cursos de gastronomia funcional representaram 11% da amostra. Consultoria em Nutrição Esportiva, Consultoria em Amamentação e Clínica representou cada uma 5% dos resultados da amostra, com uma empresa em cada uma dessas áreas.

Comparando-se as principais áreas de atuação, observa-se que o campo em que mais concentrou nutricionistas empreendedores foi a área de alimentação coletiva representando 74% do total, somando-se as subáreas de consultoria em UAN, indústrias e empresa e de gastronomia (preparação de alimentações saudáveis, restaurantes e confeitaria).

Para Vasconcelos e Calado (2011) pode haver uma necessidade de modificações no mercado de trabalho e nas áreas de atuação profissional do nutricionista. Isto já pode ser observado uma vez que a inserção do nutricionista está aumentando em algumas áreas recentes enquanto que em outras ainda se está iniciando um processo de apropriação do seu campo de atuação.

Gomes (2005) afirma que na criação de pequenas empresas, os novos empreendimentos podem trazer, por vezes, a descoberta de um novo produto ou serviço, novos mecanismos de comercialização, distribuição, ações para aproximar consumidor dos produtos, ou ainda que como repetição, a tentativa de repetir algo já conhecido em um ambiente empresarial novo, na busca de inserir e explorar uma oportunidade pela ausência de um produto ou serviço, ou pela disposição desses produtos ou serviços de outra forma em uma dada coletividade, como se pode verificar nesses resultados.

Esse movimento se faz interessante nos dias atuais, uma vez que, para Roncon e Munhoz (2009) há uma necessidade de redesenhar a carreira, abrir um negócio próprio, ou mesmo, continuar como assalariado, mas agir e pensar como um empreendedor, ou seja, definir metas, ser obstinado e propor ideias inovadoras, diante da instabilidade do mercado de trabalho.

Além disso, há uma perspectiva segundo GEM (2014) que o mercado interno brasileiro ainda ofereça muitas oportunidades de negócios, seja para a classe média, em expansão, seja para segmentos específicos.

### 5.3 CARACTERIZAÇÃO GERAL DOS EMPREENDIMENTOS

A tabela 2 contém os dados obtidos das empresas com suas características gerais:

Tabela 2 - Caracterização geral dos 19 empreendimentos, Rio Grande do Sul, São Paulo e Distrito Federal, Mar - Mai 2015

<b>Tempo da empresa no mercado</b>	<b>n (%)</b>	<b>Administração do tempo no empreendimento</b>	<b>n (%)</b>
<3 anos e meio	6 (31,5)	50% técnico e 50% administrativo	4 (21,2)
>3 anos e meio	13 (68,5)	70% administrativo e 30% técnico	6 (31,5)
<b>Sócios</b>	<b>n (%)</b>	70% técnico e 30% administrativo	8 (42,1)
Sim	13 (68,5)	100% técnico	1 (5,2)
Não	6 (31,5)		
<b>Auxílio financeiro</b>	<b>n (%)</b>	<b>Aspiração em aumentar n° clientes</b>	<b>n (%)</b>
Sim	11 (57,8)	Sim	18 (94,7)
Não	8 (42,2)	Não	1 (5,3)
<b>Retorno financeiro</b>	<b>n (%)</b>	<b>Grau de satisfação com o empreendimento</b>	<b>n (%)</b>
Total do investimento inicial	12 (63,1)	Muito satisfeito	11 (57,8)
Parcial do investimento inicial	3 (15,7)	Satisfeito	6 (31,7)
Sem retorno investimento inicial	4 (21,2)	Parcialmente satisfeito	2 (10,5)
		Insatisfeito	0

Entre as empresas entrevistadas, a maioria (68,4%) está estabelecida a mais de 3 anos e meio no mercado e a maioria (68,4%) das empresas tem sócios. Quando avaliado os aspectos financeiros para desenvolver inicialmente o negócio, aproximadamente 58% precisou de algum tipo de auxílio financeiro. Destes a maioria (63,1%) já teve um retorno financeiro total do investimento inicial.

Além da relevância desses assuntos pode-se observar, de acordo com a tabela 2, que entre os profissionais entrevistados, a maioria (94,7%) ocupa parte do tempo em atividades como administração e gestão, além do trabalho técnico

especificamente. Isto se deve ao fato do atendimento das questões burocráticas que estão ligadas ao gerenciamento de um negócio além das questões administrativas e empreendedoras. Geralmente os profissionais percebem que precisa de algum conhecimento em administração justamente quando sente a sua falta, seja quando as contas não fecham no final do mês ou quando seus clientes não o procuram mais (ZUGMAN, 2011).

A grande maioria dos participantes (94,7%) apresenta o desejo de aumentar o número de clientes. Visto que existe essa demanda natural pela busca de clientes aliado a competitividade do mercado, deve-se repensar a disponibilidade de uma disciplina especificamente de Marketing como parte da grade curricular de todas as Instituições de Ensino que ainda não a possuem, uma vez que prepare melhor o aluno para o cotidiano e realidade profissional e que outras áreas comerciais possam ainda ser exploradas.

Para finalizar, mais de 90% estão satisfeitos ou muito satisfeitos com suas empresas, 31,5% estão satisfeitos e apenas 10% estão parcialmente satisfeitos. Esses resultados demonstram que o empreendedorismo é um caminho real que pode sim ser seguido, com possibilidades de satisfação pessoal e profissional uma vez que se pode seguir na área em que realmente se tenha afinidade, desde que se busque por onde adquirir conhecimentos, pelo menos enquanto esse preparo não se dá fortemente durante a graduação.

As empresas, de um modo geral, têm uma importância vital para a estabilidade da economia. No Brasil, como em outros países de economias em desenvolvimento e desenvolvidas, um segmento importante desse conjunto de empresas é o que corresponde às pequenas empresas (MATOS, VASCONCELOS, 2013).

Tanto em empresas familiares como em empresas ainda individuais ou de poucos sócios, deve-se ressaltar que uma das características essenciais das micro e pequenas empresas é o empreendedorismo (GOMES, 2005).

Contudo, apesar da importância dos empreendimentos para a economia, é necessário que o empreendedor busque identificar as reais possibilidades do negócio idealizado antes de abri-lo, e, somente após concluir essa análise, tornar-se um empresário a partir da criação de uma micro, pequena e média empresa (ARRIBAS et al., 2011).



#### 5.4 CONTATO COM O TEMA EMPREENDEDORISMO

A tabela 3 contém a avaliação pelos nutricionistas em relação ao tema empreendedorismo, sendo que a maioria dos entrevistados teve contato com o tema, em geral apresentando cerca de um ou dois diferentes tipos de contato dentre os citados abaixo, além disso, esses contatos foram avaliados conforme os conhecimentos adquiridos:

Tabela 3 – Avaliação do contato dos nutricionistas em relação ao tema empreendedorismo, Rio Grande do Sul, São Paulo e Distrito Federal, Mar - Mai 2015

Contato empreendedorismo	Não teve	Teve contato	Excelente	Muito Bom	Bom	Regular	Insatisfatório
Disciplinas da graduação	14	5	0	2	1	0	2
Estágios na graduação	18	1	0	0	0	0	1
Empresa Júnior	19	0	0	0	0	0	0
Palestras e Congressos	14	5	0	2	1	0	2
Especializações	13	6	1	2	2	1	0
Ambiente de Trabalho	13	6	2	3	1	0	0

Esses dados são de suma importância para se refletir o quanto esses nutricionistas se prepararam para atuar no mercado de trabalho, e o quão bom são esses contatos que eles puderam experienciar. É necessário lembrar que somente conhecimento técnico não garante o êxito nos negócios e um bom andamento da empresa. Qualquer prática profissional exige administração, pois dominar o processo técnico é seu bilhete de entrada ao mercado de trabalho, mas não a garantia de sucesso (ZUGMAN, 2011). Neste aspecto tanto a administração como a gestão e o empreendedorismo andam juntos e preparam o empreendedor para uma boa atuação no mercado de trabalho.

Os locais onde os nutricionistas mais tiveram contato com o tema, em ordem crescente, segundo a tabela 3, foram o contato na graduação, nas palestras e congressos, nos cursos de especialização e no trabalho. Contudo as duas opções que obtiveram uma excelente avaliação foram, além do contato no trabalho, os cursos de especialização, chamado de Universitários Empreendedores. Em complemento os contatos classificados como muito bom foram a graduação, com as cadeiras de Marketing e Nutrição e de UAN, as palestras e congressos, os cursos de especialização e o próprio trabalho.

Pode-se observar que foi mais comum encontrar uma excelente avaliação em palestra e congresso, curso de especialização do que dentro da graduação, seja por disciplinas, estágios curriculares ou Empresa Júnior.

Outro dado relevante desta pesquisa é que a maioria (74%) tem o interesse de realizar mais cursos para seus empreendimentos. Entre os citados observam-se, em ordem crescente de interesse, os seguintes resultados: liderança e equipe, marketing, finanças, franquias, gestão de negócios e captação de clientes.

Nobrega et al (2012) refere que há uma nova configuração no trabalho do nutricionista, exercendo papéis não só focado na área da saúde, como profissional liberal, mas também em profissional organizacional, necessitando de conhecimentos específicos da área de gestão, devendo possuir uma série de competências tanto do ponto de vista pessoal quanto do ponto de vista gerencial, o que vai de encontro aos resultados desta pesquisa.

Diante do resultado da avaliação do contato com o empreendedorismo no meio universitário, da procura realizada fora deste e ainda, diante do interesse dos profissionais para realização de mais cursos nessas áreas, observa-se a importância de fomentar essa formação empreendedora nas Instituições de Ensino Superior nos cursos de graduação e pós-graduação.

Além disso, o Brasil, atualmente, atingiu sua maior taxa total de empreendedorismo, ou seja, 46 milhões de indivíduos trabalhando através da atuação liberal (GEM, 2014).

Visto cada vez mais pessoas se interessarem em inserir o empreendedorismo em suas carreiras, mais necessário se torna preparar esse público com subsídios em educação empreendedora, uma vez que, segundo Chiavenato (2008), nos novos negócios, existe um alto risco de mortalidade prematura, inclusive algumas das possíveis causas de mortalidade das empresas estão principalmente relacionada com a inexperiência, a falta de preparo, de informação, de planejamento e de conhecimento específico sobre o negócio por parte do empreendedor.

Em complemento, Dornelas (2008) refere que apesar de os empreendedores inatos continuarem existindo e sendo referências de sucesso, outros podem ser capacitados para a criação de empresas duradouras. Para Zampler e Takahashi (2011) o empreendedorismo pode ser influenciado pelo treinamento e educação, e ainda complementa que a vivência profissional no ambiente de negócios acaba

desenvolvendo a capacidade de visão e de seguir oportunidades.

## 5.5 ENSINO DO EMPREENDEDORISMO

Todos os nutricionistas entrevistados afirmaram considerar importante que as faculdades ofereçam uma melhor preparação em relação à gestão, administração e empreendedorismo. Algumas das justificativas recebidas no questionário estão reproduzidas no quadro abaixo:

Quadro 1 – Resposta dos nutricionistas entrevistados em relação a pergunta:  
*-“Considera importante que as faculdades ofereçam uma melhor preparação em relação a gestão, administração de empresa e empreendedorismo a seus alunos?”*

“Sim, porquê não é visto na faculdade o empreendedorismo, somente o conhecimento para atuação no mercado. Tive aula de administração, mas foi muito superficial. Não é valorizado pela faculdade”.

“Sim, independente da área a ser seguida, o empreendedorismo é fundamental para o crescimento profissional”.

“Sim, durante a graduação as informações sobre empreendedorismo são poucas. A montagem de um negócio exige conhecimento na área de gestão financeira também e seria importante que a faculdade abordasse esses assuntos”.

“Sim, pois as faculdades preparam o aluno para a área técnica, mas esquecem de prepará-los para serem gestores de seus negócios, sejam eles clínicas, empresas, hospitais, restaurantes, prefeituras, etc. Em todo o mercado sempre há necessidade de se fazer gestão, e em muitos casos somos contratados para isso, pois a parte técnica acaba sendo realizada por profissionais de escolaridade inferior, como técnicos e assistentes”.

“Sim, a formação do nutricionista é muito técnica e não habilita os profissionais a trabalharem no mundo corporativo”.

“Sim, com certeza esta é uma tendência forte para os cursos de graduação. Alunos empreendedores é um sonho para qualquer curso, isso somente acontece se existem professores, com este perfil”.

*Fonte: respostas dos entrevistados.*

Novamente todos os nutricionistas entrevistados afirmaram ser importante a participação do graduando em estágios, como Empresa Júnior, por exemplo, para desenvolver atividades como gestão, administração e experiência em consultoria.

Aproximadamente 70% dos nutricionistas responderam que consideram importante o oferecimento de cursos de pós-graduação em empreendedorismo na nutrição. Algumas das respostas citadas estão reproduzidas no quadro abaixo:

Quadro 2 – Resposta dos nutricionistas entrevistados em relação a pergunta:

*-“Considera interessante a participação do graduando em atividades de ensino e extensão (exemplo: empresa júnior entre outros estágios) para desenvolver habilidades como gestão, administração, experiência em consultoria?”*

“Sim, porque não existem no mercado cursos voltados para os profissionais da nutrição que desejam ser empreendedores”.

“Sim, é fundamental para complementar a graduação. Até mesmo por que, neste aspecto, a graduação nunca será suficiente, cursos, especializações e pós-graduações se fazem necessários”.

“Não, o empreendedorismo pode ser uma disciplina de um curso maior, e não sozinho uma pós”.

“Considero necessário sim, pois eu mesma tive que buscar, tendo certa dificuldade, alguma instituição que oferecia curso de pós graduação em administração para profissionais que não se formaram em administração. As instituições de saúde devem se atentar e oferecer maior número de cursos direcionados nessa área”.

“Sim. Desconheço a existência de um curso de pós-graduação sobre empreendedorismo para Nutricionistas. Existem alguns cursos de aperfeiçoamento, porém com baixa carga horária”.

“Sim, pois os profissionais tem medo de começar seus negócios e com uma formação se sentirão mais seguros”.

“Sim, pois o mercado de trabalho é competitivo e, portanto, se faz necessário”.

“Sim, por que muitos formados seguirão por esta área”.

“Sim, por ser uma área com pouco conhecimento e atuação”.

“Não. A área da nutrição é muito ampla, então acho difícil um curso de empreendedorismo específico”.

“Não, pois considero importantíssimo que essa matéria seja abordada na graduação. Acredito que na pós graduação a pessoa já deve estar com o seu empreendimento ”.

*Fonte: respostas dos entrevistados.*

Segundo a pesquisa realizada pelo CFN (2009) 47,4% dos nutricionistas brasileiros tinham cursado ou estavam realizando cursos de especialização, 9,4% tinham ou estavam cursando mestrado e apenas 2,4% tinham ou estavam cursando doutorado. Esses dados, embora possam ter mudado nos dias atuais, ainda assim, apontam para a necessidade de investimentos no processo de formação continuada do nutricionista no que se refere à ampliação das possibilidades de realização de cursos de pós-graduação estrito senso (mestrado e doutorado).

Diante disto, uma das opções de pós-graduação poderia ser específica no preparo do nutricionista empreendedor para respaldar a criação do seu negócio em vários aspectos, como financeiro, gestão, marketing, captação de clientes.

Segundo Zugman (2011) a maioria de cursos voltados para a área de gestão e empreendedorismo é feitos por e para administradores, mesmo os voltados para profissionais de outras áreas acabam sendo uma releitura das teorias de administração, com alguns exemplos mais variados. Ainda afirma que esses cursos podem até funcionar, mas na maior parte das vezes, os profissionais acabam recebendo conhecimentos genéricos, difíceis de serem colocados em suas práticas específicas e por isso nota-se a importância de criar-se uma educação específica à área da saúde ou nutrição especificamente.

A universidade pode atuar no desenvolvimento da postura empreendedora numa fase em que, segundo Guimarães (2002), os componentes substantivos do projeto pedagógico e programa das disciplinas devem privilegiar a reunião de informações sobre o processo, desenvolvimento de atitudes e valores, adequação entre características pessoais e empreendedoras, e análise de oportunidades e de viabilidade de negócios. Deve-se partir do pressuposto que educação empreendedora deve se centrar no desenvolvimento de habilidades que facilitem a tomada de decisões, as quais englobariam capacidade de inovar, assumir riscos e

resolver problemas (GUIMARÃES, 2002).

Porém, atualmente a estrutura tradicional de ensino que prevalece no Brasil enfatiza o direcionamento dos alunos para obtenção de empregos no setor público ou privado e em sua maioria negligencia o empreendedorismo como alternativa de carreira, geralmente associando essa iniciativa a atividades de alto risco (IBQ, 2014).

De acordo com Dolabela (2000), as nossas universidades têm ainda que superar desafios internos para poder concentrar as suas energias na formação de pessoas com características empreendedoras.

Vale destacar que reformas curriculares são campos de conflitos de interesses e tensões, onde muitas vezes as práticas educativas assumem papel conservador, de manutenção do já instituído, uma vez que as propostas de mudança podem produzir perplexidade, ansiedade e gerar paralisia, ao invés da desejada transformação (COSTA, 2011).

A questão da educação tem sido de interesse de diversos pesquisadores, além disto, atualmente, fazer um curso superior, público ou privado, não é mais garantia de emprego no mercado de trabalho. Esta realidade desmotiva os jovens a concluírem a graduação. Para contornar essa situação algumas instituições estão dando os primeiros passos em outro caminho, o dos empreendedores ao invés de preparar o aluno para ser empregado (MACHADO, 2005).

## **6. CONSIDERAÇÕES FINAIS**

A opinião de nutricionistas foi fundamental para prover um parecer de profissionais empreendedores atuantes no mercado de trabalho. Ao se trazer informações subjetivas dos profissionais de diversas áreas do mercado da nutrição foi identificado um contexto no qual novas áreas estão sendo exploradas e onde o empreendedor, de maneira geral, vem buscando por atualizações e formações que forneçam um respaldo teórico e prático voltado ao seu ambiente de negócios.

O estudo possibilitou uma visão do perfil dos nutricionistas e de seus empreendimentos em suas diferentes atuações empreendedoras, o que contribuiu para aumentar a percepção da importância de se trabalhar à construção de habilidades e competências empreendedoras, dentro das Instituições de Ensino, contribuindo no desenvolvimento de elementos como criticidade, inovação, visão e

principalmente o “saber fazer”, ao longo do processo educacional. Tal desenvolvimento, em longo prazo, tende a produzir, indiretamente, benefícios econômicos, por influenciar o aumento da criação de novas empresas, a diminuição dos fracassos nos negócios existentes e a diminuição da quantidade de pessoas qualificadas a nível superior sem emprego.

Observa-se que a nutrição ainda é uma formação em expansão com lacunas a ocupar, seja no âmbito da saúde ou em outros espaços mais comerciais. Há uma perspectiva de que mais pessoas optem pela vertente do empreendedorismo em sua área de escolha, com uma atuação competitiva e especializada.

Neste contexto, o caminho do empreendedorismo poderia facilitar a exploração de novas áreas em ascensão. Desta forma, seria interessante a realização de estudos no intuito de analisar a grade curricular de cursos de graduação em Nutrição, de maneira a se traçar um panorama da existência ou não de olhar voltado a cultura empreendedora por parte das Instituições de Ensino em relação à formação de nutricionistas. Além deste, também é pertinente a realização de estudos que avaliem as possíveis diferenças na formação empreendedora entre instituições privadas e públicas que confirmem ou não, os resultados desta pesquisa no quesito formação.

Recomenda-se ainda que este estudo seja continuado, realizando a pesquisa separadamente por unidade da federação, com uma abrangência maior, quanto ao número de profissionais, no intuito de avaliar com maior exatidão a realidade de cada estado quanto ao perfil do mercado de trabalho do nutricionista empreendedor.

## REFERÊNCIAS

ANDRADE, Andréia de Carvalho; DAL BEN, Luiza Watanabe; SANNA, Maria Cristina. Empreendedorismo na Enfermagem: panorama das empresas no Estado de São Paulo 10.1590/0034-7167.2015680106. **Revista Brasileira de Enfermagem**, v. 68, n. 1, p. 40-54. Jan/fev 2015.

ARRIBAS, C. M; BACKES, D.S; SOUZA JUNIOR, J.G.C; PIVA M.G. **As multifaces do empreendedorismo na enfermagem brasileira**. Santa Maria (RS): Centro Universitário Franciscano, 2011.

BACKES, Dirce Stein; ERDMANN, Alacoque Lorenzini; BÜSCHER, Andreas. O cuidado de enfermagem como prática empreendedora: oportunidades e possibilidades. **Acta Paulista de Enfermagem**, v. 23, n. 3, p. 341-7, 2010.

BARBOSA, Felipe Carvalhal; CARVALHO, Camila Fontes; SIMÕES, Géssica Maria de Matos; TEIXEIRA, Rivanda Meira. Empreendedorismo feminino e estilo de gestão feminina: estudo de casos múltiplos com empreendedoras na cidade de Aracaju–Sergipe. **Revista da Micro e Pequena Empresa**, v. 5, n. 2, p. 124-141, 2011.

BERNARDO, Nathália Rana Rosa; VIEIRA, Edson Trajano; ARAÚJO, Elvira Aparecida Simões. A relevância da atividade empreendedora para o desenvolvimento econômico de um país. **Revista Científica on-line Tecnologia Gestão e Humanismo, Guaratinguetá**, v.2, n. 1, p. 2 – 11, nov. 2013.

CAMPELLI, Magali Geovana Ramlow et al. Empreendedorismo no Brasil: situação e tendências DOI: 10.5007/2175-8077.2011 v13n29p133. **Revista de Ciências da Administração**, v. 13, n. 29, p. 133-151, 2011.

CANHA, Willian Dela Rosa; PEREIRA, Jaiane Aparecida. DISCUSSÕES SOBRE JOVENS EMPREENDEDORES: um panorama teórico da situação atual no Brasil. **ANAIS CEAD & CIESTEC**, 2014.

CHIAVENATO, Idalberto. **Gestão de pessoas: o novo papel dos recursos humanos nas organizações**. 3 ed. – Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.



CONSELHO FEDERAL DE NUTRICIONISTAS. **Inserção profissional dos nutricionistas no Brasil. Brasília: CFN; 2005.** Disponível em: <<http://www.cfn.org.br/novosite/pdf/pesquisa.pdf>>. Acesso em 3 de abril de 2015.

CONSELHO FEDERAL DE NUTRICIONISTAS. **Quadro estatístico do 3º trimestre/2014 (1º/7/2014 a 30/9/2014); 2014.** Disponível em: <<http://www.cfn.org.br/eficiente/repositorio/Servicos/Estatisticas/868.pdf>>. Acesso em 3 de abril de 2015.

CORRÊA, R. A. **Dicionário escolar Francês – Português / Português – Francês.** 5. ed. Rio de Janeiro: FENAME – Ministério da Educação e Cultura, 1958.

COSTA, A. M.; BARROS, D. F.; CARVALHO, J. L. F. A dimensão histórica dos discursos acerca do empreendedor e do empreendedorismo. **RAC - Revista de Administração Contemporânea**, v. 15, n. 2, p. 179-197, mar/abr. 2011.

COSTA, Ester de Queiroz; DOMINGUES, Josiane Roberto; MALHEIROS, Luciana Reis Malheiros; JARDIM, Maria de Fátima Barros. Desafios à reforma curricular em um curso de graduação em nutrição. **DEMETRA: Alimentação, Nutrição & Saúde**, v. 8, n. 3, p. 469-485, 2013.

DOLABELA, Fernando. **O Segredo de Luísa.** São Paulo: Cultura Editores Associados, 2000.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios.** 3. Ed. Rio de Janeiro: Editora Campus, 2008. p. 01-36.

DRUCKER, P. F. **Inovação e espírito empreendedor – prática e princípios.** São Paulo: Cengage Learning, 1986.

FERREIRA, Felipe Leal Alves; GIMENEZ, Fernando Antonio Prado; AUGUSTO, Paulo Otávio Mussi. Empreendedorismo e o Processo de Criação de uma Nova

Organização. **REGEPE-Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas-ISSN 2316-2058**, v. 3, n. 2, 2014. DOI: 10.14211regepe32128.

FILION, Louis Jacques. Empreendedorismo: Empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. **RAUSP - Revista da Administração da Universidade de São Paulo**. São Paulo, v. 34, n. 2, p. 05-28, abr/jun. 1999.

FREIRE, Denilson Aparecida Leite et al. Empreendedorismo feminino no Brasil: perspectiva. **Revista Tecer**, v.5, n.9, 2012.

GARTNER, W. B. Is there an elephant in entrepreneurship? Blind assumptions in theory development. **Entrepreneurship Theory and Practice**, v. 25, n. 4, p. 27-39, 2001.

GIL, Maria de Fátima. Recursos humanos em nutrição no Brasil: nutricionistas. **Cadernos de Saúde Pública**, v. 2, n. 4, p. 561-569, 1986.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. Empreendedorismo no Brasil - 2008: Empreendedorismo no Brasil 2008. Curitiba: IBQP, 2008.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. Empreendedorismo no Brasil - 2010: Empreendedorismo no Brasil 2010. Curitiba: IBQP, 2010. Disponível em: <[http://www.sebrae.com.br/customizado/estudos-e-pesquisas/temas-estrategicos/empreendedorismo/relatorio\\_executivo.pdf](http://www.sebrae.com.br/customizado/estudos-e-pesquisas/temas-estrategicos/empreendedorismo/relatorio_executivo.pdf)>. Acesso em: 10/03/2015.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. Empreendedorismo no Brasil - 2015: Empreendedorismo no Brasil 2014. Curitiba: IBQP, 2014. Disponível em: <[http://www.sebrae.com.br/customizado/estudos-e-pesquisas/temas-estrategicos/empreendedorismo/relatorio\\_executivo.pdf](http://www.sebrae.com.br/customizado/estudos-e-pesquisas/temas-estrategicos/empreendedorismo/relatorio_executivo.pdf)>. Acesso em: 10/03/2015.

GOMES, Almiralva Ferraz. O empreendedorismo como uma alavanca para o desenvolvimento local. **Revista Eletrônica de Administração**, v. 4, n. 2, jul/dez 2005. Disponível em:

<<http://periodicos.unifacef.com.br/index.php/rea/article/view/192>>. Acesso em: 23 mar. 2015.

GUIMARÃES, Liliane de Oliveira. **A experiência universitária norte-americana na formação de empreendedores**: Contribuições das Universidades Saint Louis, Indiana e Babson College. 2002. Tese (Doutorado) - Escola de Administração de Empresas de São Paulo, Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2002.

HISRICH, Robert D.; PETERS, Michael P.; SHEPHERD, Dean A. **Empreendedorismo-9ªed.**, São Paulo: AMGH editora, 2014. p.49.

JONATHAN, E. G. Empreendedorismo feminino no setor tecnológico brasileiro: dificuldades e tendências. In: ENCONTRO DE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENAS EMPRESAS, 3., 2003, Brasília, *Anais...* Brasília: UEM, UEL, UNB, 2003.

JONATHAN, E. G., Gomes, J. L., Weissheimer, J. C., & Brito, M. RI. Mulheres empreendedoras no Brasil: motivações e conseqüências.[Resumo] Em União Latino-americana de Entidades de Psicologia (org.). In: **I Congresso Latino-americano de Psicologia-ULAPSI (União Latino-americana de Entidades de Psicologia)**. São Paulo.[Links]. 2005.

JONATHAN, Eva Gertrudes. Mulheres empreendedoras: medos, conquistas e qualidade de vida. **Psicologia em Estudo**, v. 10, n. 3, p. 373-382, 2005.

LEITE, E. S.; MELO, N. M. Uma nova noção de empresário: a naturalização do “empreendedor”. **Revista de Sociologia e Política**, Curitiba, v. 16, n. 31, p. 35-47, nov. 2008.

LEITE, Emanuel F. **Formação de Empreendedores e o papel das Incubadoras**. Florianópolis: UFSC, 1999.

MACHADO, Hilka Vier et al. O processo de criação de empresas por mulheres. **RAE eletrônica**, v. 2, n. 2, p. 1-22, jul/dez 2003.

MACHADO, Márcio Roberto Loiola, ANÊZ, Miguel Eduardo Moreno, RAMOS, Rubens Eugênio Barreto. A educação superior e o potencial empreendedor: um Estudo de Caso em uma Instituição de Ensino Superior In: EGEPE – ENCONTRO DE ESTUDOS SOBRE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENAS EMPRESAS. 4. 2005, Curitiba, **Anais...** Curitiba, 2005, p. 244-255.

MATOS, Mariano Macedo *et al.* **GEM. Global Entrepreneurship Monitor. Empreendedorismo no Brasil: 2013.** Curitiba: IBQP, 2013.

MATOS, Paulo; VASCONCELOS, Ary. Análise de causalidade da mortalidade das pequenas empresas no Brasil. **Revista Ciências Administrativas**, v. 19, n. 1, p. 13-34, jan/jun 2013.

MICRO, SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS. Sobrevivência das empresas no Brasil. **Coleção Estudos e Pesquisas. Brasília: SEBRAE**, 2013.

MOURA, Paulo C. A crise do emprego: uma visão além da economia. 4. ed. Rio de Janeiro: Mauad, 1998.

NEGRI, Sônia Terezinha; RAMOS, Maurem; HAGEN, Martine Elisabeth Kienzle. Influências na escolha por curso de nutrição em calouros de Porto Alegre (RS). **Cadernos de Educação**, n. 39, p 221 - 241, mai/ago 2011.

NÓBREGA, Annamaria Barbosa do Nascimento; et al. Competências Gerenciais do nutricionista gestor de unidades de alimentação terceirizada. **RAUnP-ISSN 1984-4204**, v. 4, n. 2, p. 49-60, 2012.

ROESE, André; BINOTTO, Erlaine; BÜLLAU, Hélio. **Empreendedorismo e a Cultura Empreendedora: um estudo de caso no Rio Grande do Sul.** II Seminário de Gestão de Negócios. FAE Centro Universitário. Blumenau, 2005. Disponível em: <[http://www.unifae.br/publicacoes/pdf/IIseminario/gestao/gestao\\_08.pdf](http://www.unifae.br/publicacoes/pdf/IIseminario/gestao/gestao_08.pdf) .> Acesso em: 20 de março 2015.

RONCON, Paulo Fernando; MUNHOZ, Sarah. Estudantes de enfermagem têm perfil empreendedor?. **Revista Brasileira de Enfermagem**, v. 62, n. 5, p. 695-700. Set/out 2009.

SCHUMPETER, J. A. **Economic theory and entrepreneurial history**. In Change and the entrepreneur: postulates and patterns for entrepreneurial history. Cambridge: Harvard University Press, 1949.

SCHUMPETER, J. A. **Teoria do desenvolvimento econômico**. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. 2013. Brasília. Disponível em:< <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/>> Acesso em: 25 de março 2015.

SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **Fatores Condicionantes e Taxas de Sobrevivência e Mortalidade das Micro e Pequenas Empresas no Brasil: 2003-2005**. Brasília, 2007. p. 60.

SILVEIRA, A.; GOUVEA, A. B. C. T.; HOELTGEBAUM, M. Empreendedorismo feminino: Características, considerações e entendimentos de mulheres gerentes de Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina, Brasil. **Anais do X Seminário em Administração**, 2007. São Paulo. Anais do X SIMPOI, São Paulo.

SILVEIRA, Amélia; DE GOUVÊA, Anna Beatriz Cautela Tvrzka. Empreendedorismo Feminino: Mulheres Gerentes de Empresas. **Revista de Administração FACES Journal**, v. 7, n. 3, p. 124-138. Jul/set 2008.

TEIXEIRA, Rivanda Meira et al. Empreendedorismo jovem e a influência da família: a história de vida de uma empreendedora de sucesso. **REG Revista de Gestão**, v. 18, n. 1, p. 3-18, 2011

TERRA, Branca; DRUMONND, Ricardo. **O empreendedorismo e a inovação tecnológica**. São Paulo, 2003.

VALE, Gláucia Maria Vasconcellos; CORRÊA, Victor Silva; REIS, R. F. D. Motivações para o empreendedorismo: necessidade versus oportunidade. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 18, n. 3, p. 311-327, 2014.

VASCONCELOS, Francisco de Assis Guedes de; CALADO, Carmen Lúcia de Araújo. Profession of dietician: 70 years of history in Brazil. **Revista de Nutrição**, v. 24, n. 4, p. 605-617, 2011.

ZAMPLER, M.A, TAKAHASHI, A.R.W. Competências empreendedoras e processos de aprendizagem empreendedora: modelo conceitual de pesquisa. **CADERNOS EBAPE.BR**, v. 9, p.564–585. Rio de Janeiro, Jul. 2011

ZUGMAN, Fábio. **Empreendedores esquecidos**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011 p. 10.

## ANEXOS

# Apêndice A - Instrumento de Coleta de Dados

## Instrumento de Coleta de Dados

Data :

CRN:

### BLOCO 1: CARACTERIZAÇÃO DO NUTRICIONISTA EMPREENDEDOR

1- Assinale sua faixa etária:

<input type="checkbox"/>	20-30 anos	<input type="checkbox"/>	41-50 anos
<input type="checkbox"/>	31-40 anos	<input type="checkbox"/>	Mais de 51 anos

2- Estado civil:

<input type="checkbox"/>	Solteira (o)	<input type="checkbox"/>	União Estável
<input type="checkbox"/>	Casada (o)		

Se casada (o), seu/sua companheiro (a) trabalha com você na empresa?

<input type="checkbox"/>	Sim	<input type="checkbox"/>	Não
	Caso afirmativo, em que cargo?		<input type="text"/>

3- Possui filhos:

<input type="checkbox"/>	Sim	<input type="checkbox"/>	Não
--------------------------	-----	--------------------------	-----

4- Universidade que realizou sua graduação em Nutrição?

5- Há quanto tempo é formado?

<input type="checkbox"/>	01-05 anos	<input type="checkbox"/>	11-20 anos
<input type="checkbox"/>	06-10 anos	<input type="checkbox"/>	Mais de 21 anos

6- Possui outros vínculos de trabalho?

<input type="checkbox"/>	Sim	<input type="checkbox"/>	Não
	Caso afirmativo, em que cargo?		<input type="text"/>

7- Em quantas empresas você trabalhou antes de abrir seu próprio negócio?

8- Esses lugares lhe serviram de inspiração para montar sua empresa? Por quê?

9- Marque com um X quais foram os **principais** motivos que fizeram você se lançar no mercado com seu próprio negócio?

<input type="checkbox"/>	Ter mais liberdade de horário
<input type="checkbox"/>	Ter se inspirado com algum familiar
<input type="checkbox"/>	Fazer as coisas do seu jeito
<input type="checkbox"/>	Ter mais tempo com família/lazer
<input type="checkbox"/>	Gostar de enfrentar desafios
<input type="checkbox"/>	Ganhar mais dinheiro
<input type="checkbox"/>	Ter sido demitido
<input type="checkbox"/>	Por falta de opção
<input type="checkbox"/>	Sempre foi um sonho
<input type="checkbox"/>	Outros. Especifique:

10- No momento atual, após sua experiência no ramo empreendedor, você visualiza a hipótese de voltar a ter um trabalho com mais estabilidade? Por quê?

11- Você abriria uma franquia da sua empresa?

Sim

Não

12- Assinale com X 3 características as quais você considera como as mais importantes para obter êxito nessa jornada empreendedora?

<input type="checkbox"/>	Ter visão e explorar oportunidade
<input type="checkbox"/>	Saber tomar decisões e ser determinado
<input type="checkbox"/>	Ser dinâmicos e dedicados
<input type="checkbox"/>	Ser otimista e apaixonado pelo que se faz
<input type="checkbox"/>	Ser independente



	Ser líder e formador de equipe
	Ser bem relacionado
	Possuir conhecimento na área técnica
	Assumir riscos calculados

13- Assinale com X 3 características que você julga necessário aperfeiçoar mais no seu caso?

	Ter visão e perseguir oportunidades
	Assumir riscos calculados
	Desenvolver liderança e formação de equipe
	Desenvolver excelente relacionamento com colegas, parceiros e clientes
	Aprimorar conhecimento na área técnica
	Determinação e motivação

14- Assinale com um X qual das alternativas abaixo sinaliza a área em que você encontrou maior dificuldade para desenvolver?

	Planejamento do negócio
	Recursos humanos
	Gestão financeira

15- No quadro abaixo, você irá encontrar três perguntas relacionadas às áreas de atuação do nutricionista, sendo as questões de múltipla escolha, podendo marcar mais de uma opção:

<b>Áreas da Nutrição</b>	<b>1.Qual(is) desejava trabalhar antes de se formar?</b>	<b>2.Qual(is) trabalha hoje?</b>	<b>3.Qual(ais) ainda deseja trabalhar?</b>	<b>4.Não pensei/ Nunca quis trabalhar nessa área:</b>
<b>Alimentação escolar</b>				
<b>Alimentação do trabalhador/coletiva</b>				
<b>Alimentação hospitalar/produção</b>				
<b>Nutrição clínica-hospital</b>				
<b>Nutrição clínica-</b>				

<b>consultório</b>				
<b>Instituições de longa permanência para idosos e</b>				
<b>SPA</b>				
<b>Hotelaria</b>				
<b>BLH, lactários/centrais de terapia nutricional</b>				
<b>Atendimento domiciliar</b>				
<b>Nutrição esportiva</b>				
<b>Políticas e programas institucionais em saúde</b>				
<b>Coletiva</b>				
<b>Atenção básica em saúde</b>				
<b>Vigilância em saúde</b>				
<b>Ensino, pesquisa e extensão (graduação e pós),</b>				
<b>coordenação de cursos</b>				
<b>Desenvolvimento de produtos</b>				
<b>Marketing de alimentos e</b>				
<b>Nutrição</b>				
<b>Assessoria e consultoria</b>				
<b>Nutrição Estética</b>				
<b>Gastronomia/</b>				
<b>Restaurantes</b>				
<b>Outros:</b>				
<input type="text"/>				
<input type="text"/>				

16- Preencha a tabela abaixo, conforme teve contato e/ou estudou sobre empreendedorismo:

Assinale em quais opções você teve contato e/ou estudou o tema empreendedorismo?	Como avalia o conhecimento adquirido?	Como avalia a carga horário / tempo?
<input type="checkbox"/> Na graduação nos conteúdos de disciplinas  Indique qual: <input type="text"/>	1.( ) Excelente 2.( ) Muito Bom 3.( ) Bom 4.( ) Regular 5.( ) Insatisfatório	1.( ) Excelente 2.( ) Muito Bom 3.( ) Bom 4.( ) Regular 5.( ) Insatisfatório
<input type="checkbox"/> Na graduação durante o estágio  Indique qual: <input type="text"/>	1.( ) Excelente 2.( ) Muito Bom 3.( ) Bom 4.( ) Regular 5.( ) Insatisfatório	1.( ) Excelente 2.( ) Muito Bom 3.( ) Bom 4.( ) Regular 5.( ) Insatisfatório
<input type="checkbox"/> Na graduação durante o estágio na empresa júnior da sua faculdade  Indique qual: <input type="text"/>	1.( ) Excelente 2.( ) Muito Bom 3.( ) Bom 4.( ) Regular 5.( ) Insatisfatório	1.( ) Excelente 2.( ) Muito Bom 3.( ) Bom 4.( ) Regular 5.( ) Insatisfatório
<input type="checkbox"/> Em cursos de especialização  Indique qual: <input type="text"/>	1.( ) Excelente 2.( ) Muito Bom 3.( ) Bom 4.( ) Regular 5.( ) Insatisfatório	1.( ) Excelente 2.( ) Muito Bom 3.( ) Bom 4.( ) Regular 5.( ) Insatisfatório
<input type="checkbox"/> No trabalho  Indique qual:	1.( ) Excelente 2.( ) Muito Bom 3.( ) Bom 4.( ) Regular	1.( ) Excelente 2.( ) Muito Bom 3.( ) Bom 4.( ) Regular

<input type="checkbox"/>		5.( ) Insatisfatório	5.( ) Insatisfatório
<input type="checkbox"/>	Em palestras, congressos.  Indique qual: <input type="text"/>	1.( ) Excelente 2.( ) Muito Bom 3.( ) Bom 4.( ) Regular 5.( ) Insatisfatório	1.( ) Excelente 2.( ) Muito Bom 3.( ) Bom 4.( ) Regular 5.( ) Insatisfatório
<input type="checkbox"/>	Outros. Indique qual: <input type="text"/>	1.( ) Excelente 2.( ) Muito Bom 3.( ) Bom 4.( ) Regular 5.( ) Insatisfatório	1.( ) Excelente 2.( ) Muito Bom 3.( ) Bom 4.( ) Regular 5.( ) Insatisfatório

17- Você pretende realizar mais cursos na área empreendedora?

Sim

Não

Caso afirmativo, qual curso pretende realizar?

18- Quando sentiu necessidade de fazê-los você já tinha iniciado seu próprio negócio?

Sim

Não

19- Considera importante que as faculdades ofereçam uma melhor preparação em relação a gestão, administração de empresa e empreendedorismo a seus alunos?

Sim

Não

Explique sua resposta:

20- Considera interessante a participação do graduando em atividades de ensino e extensão (exemplo: empresa júnior entre outros estágios) para desenvolver habilidades como gestão, administração, experiência em consultoria?

Sim

Não

Explique sua resposta:

21- Considera importante o oferecimento de cursos de pós-graduação em empreendedorismo para sua profissão?

Sim

Não

Explique sua resposta:

22- Como administra seu tempo entre trabalho técnico e administração da empresa?

50% técnico e 50% administração

70% técnico e 30% administração

70% administração e 30% técnico

100% técnico

## BLOCO 2: CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA

23- Área atuação

24- Tempo em que a empresa está no mercado?

25- Há sócios na empresa?

Sim

Não

Caso afirmativo, quantos

26- Você necessitou inicialmente de algum tipo de auxílio financeiro para dar seguimento a seu negócio?

Sim

Não

27- Assinale com um X qual das situações abaixo sua empresa se encontra no momento:

<input type="checkbox"/>	Retorno financeiro total do investimento inicial
<input type="checkbox"/>	Retorno financeiro parcial do investimento inicial
<input type="checkbox"/>	Ainda não houve retorno financeiro do investimento inicial

28- Responda as seguintes perguntas em relação a sua empresa atual:

a- Houve criação de um plano de negócios?

Sim  Não

b- Houve criação de um plano de marketing?

Sim  Não

c- Houve análise de mercado antes de abrir o empreendimento?

Sim  Não

d- Houve análise de concorrência antes de abrir o empreendimento?

Sim  Não

e- Houve criação de produtos ou serviços?

Sim  Não

Caso afirmativo, qual(ais):

f- Possui equipe com profissionais de outras categorias?

Sim  Não

Caso afirmativo, qual(ais):

29- No seu negócio você possui (pode marcar mais de uma alternativa):

<input type="checkbox"/>	Secretária
<input type="checkbox"/>	Motoboy
<input type="checkbox"/>	Estagiário
<input type="checkbox"/>	Auxiliar de cozinha e cozinheiro
<input type="checkbox"/>	Chef de cozinha
<input type="checkbox"/>	Serviço de marketing
<input type="checkbox"/>	Site da empresa
<input type="checkbox"/>	Participação em feiras e eventos
<input type="checkbox"/>	Atividade terceirizada por outro profissional ou empresa

30- Deseja aumentar o número de clientes atendidos mensalmente?

Sim  Não

31- Marque a opção que representa o quanto você está satisfeito com sua empresa:

	Muito satisfeito
	Satisfeito
	Parcialmente satisfeito
	Insatisfeito
	Muito Insatisfeito

**Atenção: não esqueça de salvar o arquivo após finalizar o preenchimento do mesmo e encaminhá-lo por email.**

## **APÊNDICE B – Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE)**

Nós, Camila Rolão Lumertz e Janaína Guimarães Venzke, responsáveis pela pesquisa **“Empreendedorismo em Nutrição: Estudo Observacional do perfil do nutricionista atuante no mercado empreendedor”**, estamos convidando você para participar como voluntário deste estudo.

Esta pesquisa pretende verificar o perfil do nutricionista empreendedor nos diferentes segmentos da nutrição verificando a necessidade de aperfeiçoamento nesta área, além de incentivar pesquisas nesse campo carente de informações.

Para sua realização será feito a aplicação de um instrumento para coleta de dados sobre o perfil e sobre a formação do nutricionista empreendedor.

Sua participação será responder as questões elaboradas para tal finalidade.

É possível que aconteça desconforto ao responder as perguntas, por não querer falar sobre os indicadores do estabelecimento ou não querer expor sua opinião.

O benefício esperado é contribuir para o conhecimento científico, visto o escasso número de estudos nessa área e incentivar os cursos de graduação e pós-graduação para formação continuada do profissional.

Durante todo o período da pesquisa você tem o direito de tirar qualquer dúvida ou pedir qualquer outro esclarecimento, bastando para isso entrar em contato, com o pesquisador.

Você tem garantido o seu direito de não aceitar participar ou de retirar sua permissão, a qualquer momento, sem nenhum tipo de prejuízo ou retaliação, pela sua decisão.

As informações desta pesquisa serão confidenciais, e serão divulgadas apenas em eventos ou publicações científicas, não havendo identificação dos voluntários, a não ser entre os responsáveis pelo estudo, sendo assegurado o sigilo sobre sua participação.

Autorização:

Eu, \_\_\_\_\_, após a leitura deste documento e ter tido a oportunidade de esclarecer eventuais dúvidas com o pesquisador responsável, acredito estar suficientemente informado, ficando claro para mim que minha participação é voluntária e que posso retirar este consentimento a qualquer momento sem penalidades ou perda de qualquer benefício. Estou ciente também dos objetivos da pesquisa, dos procedimentos aos quais serei submetido, dos possíveis danos ou riscos deles provenientes e da garantia de confidencialidade e esclarecimentos sempre que desejar. Diante do exposto expresso minha concordância de espontânea vontade em participar deste estudo.

\_\_\_\_\_  
Assinatura do voluntário

Declaro que obtive de forma apropriada e voluntária o Consentimento Livre e Esclarecido deste voluntário para a participação neste estudo.

\_\_\_\_\_  
Assinatura do responsável pela obtenção do TCLE

Dados da pesquisadora:

Nome: Camila Rolão Lumertz

Endereço: Rua São Francisco, 476, apto 702.

Telefone: (51) 8170 8750

E-mail: camila.lumertz@ufrgs.br



## APÊNDICE C – Carta de aceite

Porto Alegre, março de 2015.

Prezada (o) Nutricionista:

Ao cumprimentá-la cordialmente, gostaria de apresentar o projeto de pesquisa do Trabalho de Conclusão de curso intitulado “**Empreendedorismo em Nutrição: Estudo Observacional do perfil do nutricionista atuante no mercado empreendedor**”. A ideia do projeto nasceu da importância do conhecimento quanto ao empreendedorismo para abrir seu próprio negócio, um processo importante para o bom funcionamento do mesmo, e a falta de pesquisas nessa área empreendedora em nutrição motivou as pesquisadoras a realizar um diagnóstico com nutricionistas na área empreendedora.

Com os resultados, pretendemos subsidiar as Instituições de Ensino Superior com informações sobre a formação do nutricionista, verificar a necessidade de aperfeiçoamento na área através de pós-graduação e incentivar um campo de pesquisa carente de informação.

A sua participação é muito importante para a realização do projeto. Os dados levantados serão mantidos em sigilo e as informações serão analisadas e posteriormente utilizadas para definir estratégias para a formação do nutricionista.

Junto a esta carta encaminho o Termo de Consentimento Livre Esclarecido. Após o aceite dos objetivos do projeto, o termo assinado será arquivado para que a qualquer momento, se desejável, a participação poderá ser suspensa, sem qualquer prejuízo.

Agradeço a atenção e coloco-me à disposição para eventuais esclarecimentos.

Atenciosamente,

Camila Rolão Lumertz  
Graduanda em Nutrição/UFRGS - Pesquisadora

Janaína Guimarães Venzke  
Professora do Curso de Nutrição/UFRGS  
Coordenadora do projeto