



**UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA  
CAMPUS GOVERNADOR ANTÔNIO MARIZ - CAMPUS VII  
CENTRO DE CIÊNCIAS EXATAS E SOCIAIS APLICADAS  
CURSO DE BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO**

**LAYRTTON CÉSAR DE ARAÚJO SOUZA**

**PERFIL DE COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS: UMA ANÁLISE NO  
SEGMENTO DE BELEZA DO MUNICÍPIO DE SANTA LUZIA - PB**

**PATOS-PB  
2022**

LAYRTTON CÉSAR DE ARAÚJO SOUZA

**PERFIL DE COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS: UMA ANÁLISE NO  
SEGMENTO DE BELEZA DO MUNICÍPIO DE SANTA LUZIA - PB**

Monografia apresentada ao Curso de Bacharelado em Administração da Universidade Estadual da Paraíba, como requisito parcial à obtenção do título de Bacharelado em Administração.

**Área de concentração:** Empreendedorismo

**Orientadora:** Me. Cinthia Moura Frade

**PATOS-PB  
2022**

É expressamente proibido a comercialização deste documento, tanto na forma impressa como eletrônica. Sua reprodução total ou parcial é permitida exclusivamente para fins acadêmicos e científicos, desde que na reprodução figure a identificação do autor, título, instituição e ano do trabalho.

S729p Souza, Layrtton Cesar de Araujo.  
Perfil de competências empreendedoras [manuscrito] : uma análise no segmento de beleza do município de Santa Luzia - PB / Layrtton Cesar de Araujo Souza. - 2022.  
51 p. : il. colorido.

Digitado.

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Administração) - Universidade Estadual da Paraíba, Centro de Ciências Exatas e Sociais Aplicadas , 2022.

"Orientação : Profa. Ma. Cinthia Moura Frade ,  
Coordenação do Curso de Administração - CCEA."

1. Empreendedorismo. 2. Microempreendedor. 3.  
Competências empreendedoras. I. Título

21. ed. CDD 650.1

LAYRTTON CÉSAR DE ARAÚJO SOUZA

**PERFIL DE COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS: UMA ANÁLISE NO  
SEGMENTO DE BELEZA DO MUNICÍPIO DE SANTA LUZIA - PB**

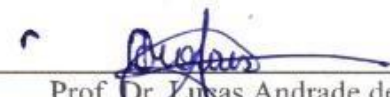
Monografia apresentada ao Curso de Bacharelado em Administração da Universidade Estadual da Paraíba, como requisito parcial à obtenção do título de Bacharelado em Administração.

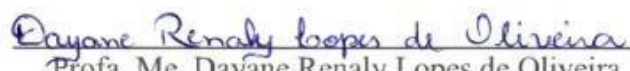
Área de concentração: Empreendedorismo

Aprovada em: 30/11/2022.

**BANCA EXAMINADORA**

  
\_\_\_\_\_  
Profa. Me. Cinthia Moura Frade (Orientadora)  
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)

  
\_\_\_\_\_  
Prof. Dr. Lucas Andrade de Moraes  
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)

  
\_\_\_\_\_  
Profa. Me. Dayane Renaly Lopes de Oliveira  
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)

À Deus, meu pai, minha mãe e meu irmão, DEDICO.

## **AGRADECIMENTOS**

Primeiramente à Deus, por estar sempre presente em minha vida e me permitir ultrapassar todos os obstáculos encontrados ao longo da realização desse trabalho.

Aos meus pais Paulo César e Maria Luciene, pelo apoio incondicional, onde nunca duvidaram da minha capacidade, sempre me incentivando e encorajando para ir em busca das realizações dos meus sonhos.

A minha orientadora, Prof.<sup>a</sup> Me<sup>a</sup>. Cinthia Moura Frade, pela paciência, pelo companheirismo e todo o ensinamento durante a construção desse trabalho.

Ao meu irmão, meus avós, minha tias e primos, pelo apoio.

Aos empreendedores que se disponibilizaram para a realização da pesquisa, sou grato a contribuição de cada um.

Aos professores do Curso de Administração da UEPB, que contribuíram durante toda essa trajetória do curso, transmitindo conhecimentos e auxiliando no meu desenvolvimento como profissional.

Aos meus amigos da UEPB e da vida, pelo companheirismo, pelos momentos e apoio.

“O sucesso nasce do querer, da determinação e persistência em se chegar a um objetivo. Mesmo não atingindo o alvo, quem busca e vence obstáculos, no mínimo fará coisas admiráveis.”

Jose de Alencar

## RESUMO

O empreendedorismo vem crescendo ao longo dos anos, principalmente, no Brasil, considerado um dos países mais empreendedores do mundo. Para obter o sucesso, os empreendedores precisam desenvolver habilidades e competências que consigam levar a empresa a esse patamar. Diante disso, o objetivo desse estudo é conhecer quais são as principais competências presentes no perfil dos Empreendedores de Micro e Pequenas Empresas, no qual atuam no segmento da beleza do município de Santa Luzia-PB. O trabalho se caracteriza como uma pesquisa descritiva e exploratória, dispendo de uma abordagem quantitativa. Para a realização da coleta dos dados, houve a aplicação de um questionário estruturado, com base no perfil do empreendedor e da empresa, as suas motivações, os desafios e as 10 competências empreendedoras da teoria de Cooley (1990) adaptada por Lenzi (2008), obtendo a resposta de 24 empreendedores. O resultado do estudo mostrou que muitos dos empreendedores se identificaram como microempreendedores individuais, sendo demonstrado que o principal fator para a abertura do empreendimento foi a independência financeira. Com relação aos desafios que eles enfrentam, vários relataram que a gestão financeira é uma das principais causas das dificuldades do cotidiano deles. A respeito das competências, os resultados mostraram que todos os empreendedores que atuam no segmento dispõem de todas as competências presentes no perfil empreendedor, porém existem algumas delas que são mais desenvolvidas do que outras, sendo primordial que esses empreendedores procurem soluções para aprimorá-las.

**Palavras-chave:** Empreendedorismo. Microempreendedor. Competências empreendedoras.



## ABSTRACT

Entrepreneurship has been growing over the years, mainly in Brazil, considered one of the most entrepreneurial countries in the world. To succeed, entrepreneurs need to develop skills and competencies that can take the company to that level. Therefore, the objective of this study is to know what are the main competencies present in the profile of Micro and Small Business Entrepreneurs, in which they work in the beauty segment of the municipality of Santa Luzia-PB. The work is characterized as a descriptive and exploratory research, using a quantitative approach. In order to collect the data, a structured questionnaire was applied, based on the profile of the entrepreneur and the company, their motivations, challenges and the 10 entrepreneurial skills of Cooley's theory (1990) adapted by Lenzi (2008) , obtaining the response of 24 entrepreneurs. The result of the study showed that many of the entrepreneurs identified themselves as individual microentrepreneurs, showing that the main factor for opening the venture was financial independence. Regarding the challenges they face, several reported that financial management is one of the main causes of their daily difficulties. Regarding skills, the results showed that all entrepreneurs working in the segment have all the skills present in the entrepreneurial profile, but there are some of them that are more developed than others, and it is essential that these entrepreneurs look for solutions to improve them.

**Keywords:** Entrepreneurship. Microentrepreneur. Entrepreneurial skills.

## LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Conjunto de Competências de Cooley (1990).....	19
Quadro 2 - Competência Empreendedoras de Cooley (1990).....	19
Quadro 3 - Classificação com base na receita bruta anual .....	22

## **LISTA DE TABELAS**

Tabela 1 - Caracterização dos pesquisados .....	26
---	----

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Classificação da empresa .....	28
Gráfico 2 - Atuação do empreendimento .....	29
Gráfico 3 - Quantidade de colaboradores .....	30
Gráfico 4 - Tempo de atuação da empresa .....	30
Gráfico 5 - Recurso para abertura.....	31
Gráfico 6 - Motivação.....	32
Gráfico 7 - Desafios.....	32
Gráfico 8 - Busca de Oportunidade e Iniciativa .....	33
Gráfico 9 - Correr Riscos Calculados.....	34
Gráfico 10 - Exigência de Qualidade e Eficiência .....	35
Gráfico 11 - Persistência.....	35
Gráfico 12 - Comprometimento .....	36
Gráfico 13 - Busca de Informações .....	37
Gráfico 14 - Estabelecimento de Metas.....	37
Gráfico 15 - Planejamento e Monitoramento Sistemáticos .....	38
Gráfico 16 - Persuasão e Rede de Contatos.....	39
Gráfico 17 - Independência e Autoconfiança .....	40

## LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

BDI	Busca de Informações
BOI	Busca de Oportunidade e Iniciativa
CNAE	Cadastro Nacional de Atividades Econômicas
CNPJ	Cadastro Nacional de Pessoas Jurídica
COM	Comprometimento
CRC	Correr Riscos Calculados
EDM	Estabelecimento de Metas
EQE	Exigência de Qualidade e Eficiência
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
IAC	Independência e Autoconfiança
IBGE	Instituto de Geografia e Estatística
MEI	Microempreendedor individual
MPE'S	Micro e Pequenas Empresas
PER	Persistência
PMS	Planejamento e Monitoramento Sistemático
PNAD	Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua
PRC	Persuasão e Rede de Contato
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SOFTEX	Sociedade Brasileira para Exportação de Software

## LISTA DE SÍMBOLOS

% Porcentagem

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO .....</b>	<b>14</b>
<b>2 REFERENCIAL TEÓRICO .....</b>	<b>16</b>
2.1 Empreendedorismo .....	16
2.2 Competências Empreendedoras .....	18
2.3 Micro e Pequenas Empresas .....	21
<b>3 METODOLOGIA.....</b>	<b>24</b>
<b>4 RESULTADOS E DISCUSSÕES .....</b>	<b>26</b>
4.1 Perfil socioeconômico dos pesquisados.....	26
4.2 Caracterização dos empreendimentos pesquisados .....	28
4.3 Motivações e Desafios dos empreendedores .....	31
4.4 Competências empreendedoras.....	33
4.4.1 Conjunto de Realização.....	33
4.4.2 Conjunto de Planejamento .....	36
4.4.3 Conjunto de Poder .....	39
<b>5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>41</b>
<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>43</b>
<b>APÊNDICE - QUESTIONÁRIO APLICADO .....</b>	<b>47</b>

## 1 INTRODUÇÃO

O empreendedorismo conseguiu um crescimento significativo ao longo dos últimos anos, alcançando evidência no Brasil, no final da década de 1990, em função do aumento de ações desenvolvidas sobre o tema (DORNELAS, 2008). Em seguida, assumiu um destaque na sociedade, tornando-se uma ferramenta essencial para muitas pessoas, no qual é motivado pela realização, para que os indivíduos consigam atingir os seus objetivos e com o intuito que ocorra o desenvolvimento econômico do local que a empresa está inserida, devido a essa importância, o empreendedorismo conseguiu conquistar apoios, tanto do governo, como também da sociedade de modo geral (SALIM; SILVA, 2013).

Conforme a Fundação Getúlio Vargas (2022), segundo dados levantados pela instituição, as micro e pequenas empresas representam 30% do Produto Interno Bruto do Brasil, contendo um papel essencial para geração de empregos, no qual consegue empregar 50% dos postos de trabalho existentes no país.

Apesar do alto número de micros e pequenas empresas, ainda pode-se observar a desvalorização por parte do poder público. Segundo os dados da *Global Entrepreneurship Monitor* - GEM (2020), considerada o maior estudo do mundo a respeito da ação da empreendedora, na qual reúne diversas informações, apontou que acima de 60% dos empreendedores relataram que não recebem nenhum incentivo do governo, para que se tornem empreendedores. Dessa maneira, notamos que ainda existe falta de políticas públicas eficientes que possam auxiliar esses empreendedores com suas empresas.

Considerando a relevância do empreendedor no empreendedorismo e para o crescimento econômico do país, principalmente, com as micro e pequenas empresas, é de suma importância conhecer quais são as competências que constituem o perfil desses empreendedores, em especial, os que estão inseridos no segmento da beleza na cidade de Santa Luzia, no sertão do estado da Paraíba. Pois pode-se observar a importância e a contribuição desse segmento para sociedade brasileira, que segundo o Sebrae (2022), com base nos dados do Cadastro Nacional de Atividades Econômicas (CNAE), no ano de 2022, o segmento da beleza e estética conseguiu superar o número de empreendimentos formalizados, em relação aos que formalizaram no período de pré-pandemia de Covid-19, podendo ser perceptível o aumento do interesse da população na utilização desse segmento no cotidiano.

Baseado nisso, o presente trabalho busca responder a seguinte problemática: quais as principais competências presentes no perfil dos Empreendedores de Micro e Pequenas Empresas no segmento da beleza no município de Santa Luzia-PB?



Dessa forma, o objetivo geral deste estudo é analisar as principais competências presentes no perfil dos Empreendedores de Micro e Pequenas Empresas no segmento da beleza no município de Santa Luzia-PB. Para que o propósito desse estudo conseguisse ser atingido, foi necessário delinear os seguintes objetivos específicos: a) apresentar o perfil dos empreendedores; b) caracterizar os empreendimentos pesquisados; c) identificar as principais competências presentes no perfil dos empreendedores; d) conhecer desafios inerentes ao exercício empreendedor.

O estudo se justifica, numa perspectiva acadêmica, por contribuir para avançar nas discussões sobre as competências empreendedoras. De forma prática, poderá servir de base para auto avaliação dos próprios empreendedores em relação às competências que possuem e o que ainda precisam mobilizar, na busca por melhores desempenhos. E, ainda, se justifica, numa perspectiva social, pois revela competências empreendedoras, as quais contribuem diretamente para a gestão dos empreendimentos e, certamente, para economia e sociedade como um todo.

Por último, o estudo está organizado em capítulos. Além da introdução aqui apresentada, onde tem como finalidade mostrar a importância do estudo e de todo o contexto a ser estudado. Já no segundo capítulo é apresentado o referencial teórico, possuindo o intuito de expor as discussões sobre o empreendedorismo, assim como abordar as competências empreendedoras e sobre as micros e pequenas empresas. No terceiro capítulo são expostos os procedimentos metodológicos adotados para a realização da coleta, análise e a interpretação dos dados obtidos. Posteriormente, no quarto capítulo são apresentadas as análises e as discussões dos resultados. Para finalizar, o quinto capítulo contém as considerações finais, apresentando as reflexões sobre os resultados obtidos e em relação às futuras pesquisas.

## 2 REFERENCIAL TEÓRICO

### 2.1 Empreendedorismo

O empreendedorismo é um termo que está cada vez mais presente no cotidiano das pessoas e nos lugares, ocupando um lugar crescente de mudanças que pode auxiliar e influenciar no desenvolvimento econômico do local em que a empresa atua. Em razão disso, o *Global Entrepreneurship Monitor - GEM* (2020) cita a visão dos analistas, onde esse crescimento se origina pelas crises enfrentadas pela população, no qual o empreendedorismo aparece como a solução contra essas dificuldades, já que esse aumento de novas empresas vai contribuir para geração de postos de empregos e renda, visto que é um dos principais benefícios perdidos pelas pessoas, mediante a crises.

Em razão disso, Cozzi et al. (2008), relatam que pesquisadores passaram a dar destaque às temáticas sobre o empreendedorismo para que pudessem recrutar pesquisadores, com o intuito de melhorar os estudos sobre o assunto. Apesar disso, o empreendedorismo não é um assunto novo, ele já vem sendo utilizado desde sempre, tornando-se uma ferramenta essencial para melhorar as relações do homem com os outros e também com a própria natureza (DOLABELA, 2006).

De acordo Dornelas (2005, p. 29), “a palavra empreendedor (*entrepreneur*) tem origem francesa e quer dizer aquele que assume riscos e começa algo novo”. Logo, o empreendedorismo leva as pessoas ou empresas a buscarem, com eficiência, a inovação dos seus produtos ou serviços.

Devido ao grande número de autores que estudam sobre o empreendedorismo, Filion (1999, p.6), destaca que existe um “notável nível de confusão acerca da definição para empreendedor”, já que não existe uma definição precisa sobre o assunto. Conforme Barreto (1998, p. 190), o “empreendedorismo é a habilidade de criar e constituir algo a partir de muito pouco ou de quase nada”. Já os autores Hisrich e Peters (2009), compreendem a definição de empreendedorismo como o autor anteriormente citado, mas destacando que para empreender, precisamos dedicar tempo e esforços para levar a empresa para frente, sempre possuindo a responsabilidade de assumir riscos financeiros, psíquicos e sociais, consequentemente, receber as recompensas por todo o esforço colocado no empreendimento.

Ademais, cabe complementar que o empreendedorismo tem se apresentado como um grande aliado no desenvolvimento econômico (DORNELAS, 2009). No entanto, Hisrich e Peter (2004) relatam, que ele engloba muito mais do que o aumento da renda, da produção ou das

melhorias dos bens e serviços. Ainda conforme os autores, o empreendedorismo vai envolver a criação de mudanças que podem ser desenvolvidas na estrutura do empreendimento e da população, onde a empresa se encontra.

No Brasil, o empreendedorismo começou a ganhar força e forma na década de 90, na ocasião onde foram criadas entidades como SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e Softex (Sociedade Brasileira para Exportação de Software), antes da criação desses órgãos, não existia a frequência de debates em relação ao tema, e sobre a criação de novas empresas no país (DORNELAS, 2001).

Devido a essa expansão do empreendedorismo que vem acontecendo no mundo, especialmente, no Brasil, é evidente o aumento de empresas iniciantes, no qual aproveitam o momento para empreender, possuindo grande relevância para a solução dos problemas, diante as crises, por exemplo, a pandemia de Covid-19 (GEM, 2020).

Portanto, o consórcio de pesquisadores do GEM, é uma ferramenta fundamental para a sociedade, visto que ela vem realizando pesquisas em diversos países, apresentando resultados relevantes sobre a situação do empreendedorismo no mundo. É válido ressaltar que, essa pesquisa realizada, coleta dados diretamente de todos os tipos de empreendedores.

Em vista disso, a pesquisa revela que empreender faz parte do sonho dos brasileiros, muitos observam uma maneira de ganhar independência financeira, por meio da abertura do seu próprio negócio. Segundo o GEM (2020), o Brasil ocupou a 7ª posição na taxa de empreendedorismo total (TTE), possuindo uma das melhores taxas, comparado com outros países que participaram da pesquisa. Logo, coloca a população brasileira como uma das maiores empreendedoras do mundo.

Levando em consideração essa posição, podemos analisar que existem algumas motivações que levam a empreender. De acordo com a pesquisa do GEM (2020), são expostas algumas dessas motivações, sendo elas: para continuar uma tradição familiar; para construir uma grande riqueza ou uma renda muito alta; para fazer diferença no mundo; e para ganhar a vida porque os empregos são escassos.

Além disso, podemos observar que esses motivos podem influenciar a empreender pelo motivo da necessidade e pela oportunidade (GEM,2020). Conforme Dornelas (2005), ele diferencia dois tipos de motivação. O empreendedorismo por oportunidade, o empreendedor é motivado a colocar em prática um projeto sonhado, conseguindo ter um planejamento adequado, possuindo a visão da dimensão em que pretende chegar com a empresa e o impacto que ela pode gerar na sociedade. Já o por empreendedorismo necessidade, leva o empreendedor

a iniciar uma empresa por falta de oportunidades no mercado, por isso não possui meios para que ele consiga estabelecer a empresa, pois não possui um planejamento.

Diante do exposto, é notório a importância do empreendedorismo no nosso país, já que esses empreendedores irão dispor de novas oportunidades, e para aquelas pessoas que não possuem condições de abrir o seu próprio empreendimento, conseqüentemente, conseguirão empregos e vai melhorar a economia daquela localidade. Por esse motivo, para que a empresa obtenha êxito, o empreendedor necessita desenvolver competências, a fim de conseguir os resultados esperados.

## 2.2 Competências Empreendedoras

A figura do empreendedor, segundo Filion (1999, p.19), representa “uma pessoa que imagina, desenvolve e realiza visões”, a fim de guiar a empresa que ele está inserido. Para tanto, o mesmo “deve saber persuadir terceiros, sócios, colaboradores, investidores, convencê-los de que sua visão poderá levar todos a uma situação confortável no futuro” (DOLABELA, 1999, p. 44). Deste modo, coloca-se em evidência a discussão sobre as competências empreendedoras para alcançar tais resultados.

Conforme Mamede e Moreira (2005), a competência empreendedora é uma característica superior, no qual vai destacar e denominar as pessoas como indivíduos competentes. Essa denominação seria por meio dos traços de personalidade, habilidades e conhecimentos, já que deve ser levado em consideração a experiência de cada um, a educação, a base familiar do empreendedor, entre outros fatores.

Para Sandberg (2000), as competências são a união de habilidade, conhecimentos dos indivíduos, que podem ser utilizados para a execução de um determinado trabalho. Antonello (2005), por sua vez, traz consigo o conceito balizado nas habilidades e atitudes, apontando que o indivíduo poderá expor a sua visão, estratégias e ações na criação de valor para a comunidade.

McClelland (1973), foi o colaborador de suma importância sobre a temática das competências, com a publicação do artigo *Testing for Competence rather than Intelligence*. Com essa publicação, cresceu o debate sobre o tema e precisou reformular algumas práticas e processos burocráticos, já que ele acreditava que as medidas tradicionais não determinavam os desempenhos, sendo assim era necessário criar outras formas para determinar.

Na década de 1990, Cooley (1990,1991) pontuou 10 competências empreendedoras, no qual tinha o propósito de identificação do empreendedorismo comportamental. O autor dividiu as competências em 3 conjuntos: realização, planejamento e poder. Elas foram utilizadas no

Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), com a finalidade de avaliar e treinar os empreendedores. Cada conjunto possui as suas competências empreendedoras, podendo ser analisada no Quadro 1.

**Quadro 1** - Conjunto de Competências de Cooley (1990)

<b>CONJUNTO DE REALIZAÇÃO</b>	
Busca de Oportunidade e Iniciativa	(BOI)
Correr Riscos Calculados	(CRC)
Exigência de Qualidade e Eficiência	(EQE)
Persistência	(PER)
Comprometimento	(COM)
<b>CONJUNTO DE PLANEJAMENTO</b>	
Busca de Informações	(BDI)
Estabelecimento de Metas	(EDM)
Planejamento e Monitoramento Sistemáticos	(PMS)
<b>CONJUNTO DE PODER</b>	
Persuasão e Rede de Contatos	(PRC)
Independência e Autoconfiança	(IAC)

Fonte: Elaborado pelo autor, adaptado de Lenzi (2008).

Devido ao crescimento do empreendedorismo, Lana et al. (2013) citam que os autores têm se preocupado em elaborar tipologias, a respeito das competências empreendedoras, para que os pesquisadores consigam identificar quais são as competências necessárias para conseguirem desenvolver suas atividades. Podendo destacar Lenzi (2008), que realizou um estudo, com base nos trabalhos de Cooley (1990, 1991), onde ele aborda a existências das competências nos indivíduos.

Por esse motivo, o presente estudo vai dar ênfase na pesquisa realizada por Lenzi (2008). Conforme o Quadro 2, podemos observar as principais características de cada competência empreendedora.

**Quadro 2** - Competência Empreendedoras de Cooley (1990)

<b>Busca de Oportunidades e Iniciativa</b>
Lidera ou executa novos projetos, ideias e estratégias que visam conceber, reinventar, produzir ou comercializar novos produtos ou serviços.
Toma iniciativas pioneiras de inovação gerando novos métodos de trabalho, negócios, produtos ou mercados para empresa

Produz resultado para empresa decorrente da comercialização de produtos e serviços gerados da oportunidade de negócio que identificou e captou no mercado.
<b>Correr Riscos Calculados</b>
Avalia o risco de suas ações na empresa ou no mercado por meio de informações coletadas
Age para reduzir os riscos das ações propostas
Está disposto a correr riscos, pois eles representam um desafio pessoal e poderão de fato trazer bom retorno para a empresa.
<b>Exigência de Qualidade e Eficiência</b>
Suas ações são muito inovadoras, trazendo qualidade e eficácia nos processos
É reconhecido por satisfazer seus clientes internos e externos por meio de suas ações e resultados.
Estabelece prazos e os cumpre com padrão de qualidade reconhecido por todos.
<b>Persistência</b>
Age para driblar ou transpor obstáculos quando eles se apresentam
Não desiste em situações desfavoráveis e encontra formas de atingir os objetivos.
Admite ser responsável por seus atos e resultados, assumindo a frente para alcançar o que é proposto.
<b>Comprometimento</b>
Conclui uma tarefa dentro das condições estabelecidas, honrando os patrocinadores e parceiros internos.
Quando necessário, “coloca a mão na massa” para ajudar a equipe a concluir um trabalho.
Está disposto a manter os clientes (internos e externos) satisfeitos e de fato consegue.
<b>Busca de Informações</b>
Vai pessoalmente atrás de informações confiáveis para realizar um projeto.
Investiga pessoalmente novos processos para seus projetos ou ideias inovadoras.
Quando necessário, consulta pessoalmente especialistas para lhe ajudar em suas ações.
<b>Estabelecimento de Metas</b>
Define suas próprias metas, independente do que é imposto pela empresa.
Suas metas são claras e específicas, e entendidas por todos os envolvidos.
Suas metas são mensuráveis e perfeitamente acompanhadas por todos da equipe.
<b>Planejamento e Monitoramento Sistemáticos</b>
Elaboram planos com tarefas e prazos bem definidos e claros.
Revisa constantemente seus planejamentos, adequando-os quando necessário.
É ousado na tomada de decisões, mas se baseia em informações e registros para projetar resultados.

<b>Persuasão e Rede de Contatos</b>
Consegue influenciar outras pessoas para que sejam parceiros em seus projetos viabilizando recursos necessários para alcançar os resultados propostos.
Consegue utilizar pessoas chave para atingir os resultados que se propõe ou conseguir os recursos necessários.
Desenvolve e fortalece sua rede de relacionamento interna e externa à empresa.
<b>Independência e Autoconfiança</b>
Está disposto a quebrar regras, suplantando barreiras e superar obstáculos já enraizados na empresa.
Confia em seu ponto de vista e o mantém mesmo diante de oposições.
É confiante nos seus atos e enfrenta desafios sem medo.

Fonte: Lenzi (2008)

Deste modo, é importante reforçar, a partir da contextualização apresentada, que as competências empreendedoras são necessárias para o cotidiano das organizações, independente do porte da empresa, pois a ênfase estará na maneira como o empreendedor enfrenta os obstáculos e gerência o processo de tomadas de decisões.

### **2.3 Micro e Pequenas Empresas**

As Micro e pequenas empresas possuem uma grande relevância no desenvolvimento econômico no Brasil. Nos últimos anos, houve uma crescente colaboração dessas empresas na economia brasileira, responsáveis pelo aumento de geração de emprego e renda, principalmente, em tempos de crises econômicas (SEBRAE, 2020). Conforme Silva (2004, p. 30):

O papel das MPMEs (Micro, Pequena e Média Empresa), tem sido discutido e muitos países têm intensificado os investimentos para esses empreendimentos, que são responsáveis na maioria dos países desenvolvidos pela maioria da produção industrial e também do oferecimento de novos postos de trabalho.

Dispondo de uma grande relevância para a economia, as microempresas e pequenas empresas têm o potencial de criar empregos em diversos setores, gerando riquezas no local. O País bateu recorde de abertura de empresas em 2021, em relação ao ano anterior, foi um aumento de 19,8%. Sendo que 80% dos novos empreendedores que abriram suas empresas,

segundo o registro Cadastros Nacionais de Pessoas Jurídicas (CNPJs), optaram em ser microempreendedores individuais (BRASIL, 2022).

Devido à abertura de novas empresas, a taxa de desocupação no país, em relação aos anos anteriores, diminuiu. Segundo o IBGE (2022), conforme a divulgação da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua– PNAD Contínua, a taxa de desocupação brasileira recuou no primeiro trimestre de 2022. A mesma fechou o primeiro trimestre com 11,1%, sendo uma das taxas mais baixas. Segundo o órgão, a taxa de desocupação, mais conhecida como desemprego, é a porcentagem de pessoas que estão aptas a estarem no mercado, mas que não estão atuando.

A Lei Geral das microempresas e pequenas empresas, criada em 2006, foi incorporada à Constituição Federal brasileira de 1988, através da Lei complementar de N°123/2006, com o intuito de estabelecer um tratamento diferenciado para os empreendedores. Conforme estabelecido no Art. 179:

Art. 179. 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 (CONSTITUIÇÃO FEDERAL, 1988).

Conforme o SEBRAE (2022), a Lei possui o objetivo de estimular as microempresas, os microempreendedores individuais e as empresas de pequeno porte a aumentar a competitividade, diminuir a informalidade e a se desenvolverem. Com isso, aumentaria a geração de emprego, renda e melhoraria a economia.

A Lei N°123/2006 classifica os tipos de empresas, conforme a receita bruta anual do Quadro 3.

**Quadro 3** - Classificação com base na receita bruta anual

<b>Classificação</b>	<b>Receita Bruta Anual</b>
Microempreendedor individual	Até R\$ 81.000,00
Microempresa	Até R\$ 360.000,00
Empresa de pequeno porte	Superior R\$ 360.000,00 e igual ou inferior R\$ 4.800.000,00

Fonte: Adaptado pelo autor, SEBRAE (2022)



Portanto, a Lei Geral foi elaborada com finalidade de estimular o empreendedor a regularizar o seu empreendimento, diminuindo a informalidade existente, fazendo com que facilite a criação de políticas públicas mais eficientes. Apesar da alta abertura de novos empreendimentos, ainda existe uma taxa elevada de mortalidade, sendo fechadas mais 400.000 empresas, em apenas um quadrimestre de 2021 (MINISTÉRIO DA ECONOMIA, 2021).

Muitas empresas não ultrapassam os primeiros anos de abertura, dado que existem vários fatores que levaram à sua falência, como: a falta de informações sobre o mercado, um planejamento adequado, não conhecer os clientes e fornecedores (SEBRAE,2017). Conforme a pesquisa Sobrevivência de Empresas (2020), realizada pelo Sebrae, os microempreendedores individuais são os que mais sofrem com o fechamento da empresa. Isso está relacionado à facilidade de abrir e fechar a empresa, e a dificuldade de obter capital de giro, já que a pandemia de Covid-19, fez com que os empreendedores tivessem dificuldade em levar seu empreendimento adiante.

### 3 METODOLOGIA

Nesse capítulo, são apresentados os procedimentos metodológicos deste trabalho. A metodologia tem a finalidade de descrever como são desenvolvidos os procedimentos etécnicas, utilizados para a elaboração do trabalho, comprovando a validade e a utilidade dos dados para as diversas áreas da sociedade em geral, orientando a construção de conhecimentos com informações adequadas, resultando na resolução dos problemas (PRODANOV; FREITAS, 2013).

Para a realização deste trabalho foi utilizado uma pesquisa descritiva e exploratória. Segundo Vergara (2006), a pesquisa descritiva tem como objetivo descrever as características da população ou de determinado fenômeno. Com a utilização desse tipo de pesquisa, tornou-se mais fácil a compreensão e a identificação de quais são as principais competências que estão presentes no perfil do empreendedor que atua no segmento da beleza na cidade de Santa Luzia-PB. Dado isso, a pesquisa exploratória, conforme Gil (2008), tem como finalidade aproximar ao assunto que está sendo discutido, visto que alguns temas não possuem a frequência de serem estudados da melhor forma. Por esse motivo, torna-se necessário a utilização desse tipo de pesquisa, tanto para o desenvolvimento de novos trabalhos, como também no sentido de aproximar os empreendedores ao tema, por exemplo, as competências empreendedoras, no sentido de auxiliar no seu desenvolvimento.

Além disso, a pesquisa também possui uma abordagem quantitativa. Richardson et al. (1999) afirmam, que esse método é utilizado para caracterizar a quantificação, que possui como intuito ser utilizado na coleta de informações, bem como no tratamento das mesmas por meio de técnicas estatísticas.

Em relação ao contexto da pesquisa, é válido destacar que os sujeitos dessa pesquisa são micro e pequenos empreendedores do segmento da beleza no município de Santa Luzia, no Sertão da Paraíba. Para que a pesquisa fosse realizada com esse segmento, foi necessário atribuir alguns critérios: (1) O tamanho da empresa precisa ser uma micro ou pequena empresa; (2) O empreendimento precisa estar ativo; e (3) A empresa precisa se localizar nos limites do município de Santa Luzia - PB.

Para a realização da coleta dos dados, optou-se pelo questionário, pois de acordo com Gil (2008), é uma técnica, composta por perguntas, no qual é submetida às pessoas com a finalidade de coletar as informações necessárias. O mesmo foi dividido em partes, iniciando com uma breve apresentação sobre a pesquisa para os participantes para que se sentissem seguros sobre a finalidade dos dados e da pesquisa. Além disso, necessitou da formalização do

termo de consentimento livre e esclarecido, a fim de cumprir todas as normas éticas para a realização da pesquisa.

Em seguida, procurou coletar dados básicos, tanto do perfil do empreendedor, como também do empreendimento, na mesma ocasião foi perguntado em relação às motivações para a abertura e os desafios que a empresa costuma enfrentar. Na última parte, foi utilizado o questionário de Lenzi (2008), sobre as competências empreendedoras, para que os empreendedores pudessem realizar um auto avaliação sobre seu perfil como empreendedor, em que não existia resposta correta, tornando-se uma das partes mais importantes da coleta, dado que conseguiria identificar quais seriam as competências que estariam presentes no perfil do empreendedor que atua no segmento da beleza do município estudado contava.

A pesquisa foi realizada com os micro e pequenos empreendedores que empreendem no município de Santa Luzia, na Paraíba, possuindo como foco principal da pesquisa, todos os empreendedores que atuam no segmento da beleza. Conforme a Usina de Dados do Sebrae Paraíba (2022), o universo da pesquisa era de 44 empreendedores ativos, considerando dados até o mês de julho de 2022. Entretanto, apenas 24 participaram respondendo o formulário, ou seja, 54,5% do total. Os demais não se disponibilizaram para a pesquisa.

O questionário (Apêndice) foi estruturado e gerado por meio da plataforma online *Google Forms*. Para obter um resultado adequado, foi necessário a realização de pré-teste, visando analisar se a ferramenta se encontrava nas condições necessárias para a divulgação e a realização da pesquisa. Após a realização de pré-teste, onde foi constatado um resultado satisfatório, em que foi relatado que não houve problemas para responder o questionário aplicado, possuindo uma leitura compreensiva, deixando sem dificuldade para concluir as perguntas.

Em seguida, o questionário foi compartilhado durante os dias 28 de setembro a 11 de outubro de 2022. O compartilhamento se deu através do E-mail e das plataformas das redes sociais Instagram e WhatsApp, por meio do envio de um link para o participante.

Por fim, é importante ressaltar que a análise dos dados, no qual foi obtido as informações essenciais do público-alvo dessa pesquisa, foi feita com base na análise estatística descritiva. Conforme Costa (2011), a estatística descritiva é um conjunto de técnicas, na qual possui o objetivo de planejar, organizar, coletar, resumir, classificar, analisar, entre outros recursos, os dados coletados em tabelas, gráficos ou em outros recursos. Com isso, os dados recolhidos da pesquisa, foram organizados e descritos por meio dessas tabelas e gráficos, para que os resultados do estudo conseguissem ser apresentados.

## 4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Durante este capítulo, foram apresentados os resultados e as análises dos dados coletados durante a pesquisa com os 24 empreendedores do segmento da beleza do município de Santa Luzia - PB. A cidade fica localizada na região metropolitana de Patos-PB, no sertão paraibano. Segundo estimativa do IBGE (2021), no ano de 2021, o município possuía uma população de 15.470 habitantes.

Primeiramente, foi apresentado o perfil do empreendedor, em seguida o perfil do empreendimento, suas motivações e desafios para empreender e, por fim, as competências que os empreendedores dispõem.

### 4.1 Perfil socioeconômico dos pesquisados

Mediante aos dados que foram coletados, no qual foi recolhido por meio do questionário aplicado, o estudo buscou caracterizar o perfil de cada empreendedor que se disponibilizou para a realização desta pesquisa.

Inicialmente, procurou reconhecer qual gênero possuía mais empreendedores no segmento da beleza. Além disso, ainda buscou identificar melhor questões como: faixa etária, estado civil, grau de escolaridade e renda familiar. Esses dados podem ser visualizados melhor na Tabela 1.

**Tabela 1** - Caracterização dos pesquisados

<b>Características</b>	<b>Nº de respondentes</b>	<b>%</b>
<b>Gênero</b>		
Feminino	17	70,8%
Masculino	7	29,2%
<b>Idade</b>		
Até 20	0	0%
21 - 30	9	37,5%
31 - 40	12	50,0%
41 - 50	3	12,5%
51 - 60	0	0%
Acima de 60	0	0%
<b>Estado Civil</b>		
Solteiro (a)	11	45,8%
Casado (a)	11	45,8%
Divorciado (a)	1	4,2%
Viúvo (a)	1	4,2%

<b>Escolaridade</b>		
Fundamental Incompleto	1	4,2%
Fundamental Completo	4	16,7%
Ensino Médio Incompleto	0	0%
Ensino Médio Completo	8	33,3%
Superior Incompleto	4	16,7%
Superior Completo	6	25%
Outros	1	4,2%
<b>Renda Familiar</b>		
Menos de 1 Salário Mínimo	1	4,2%
De 1 a 3 Salários Mínimos	18	75%
De 3 a 5 Salários Mínimos	4	16,7%
Acima de 5 salários mínimos	1	4,2%

Fonte: Dados da pesquisa, 2022.

Conforme a tabela acima mostra, existe uma diferença em relação ao gênero, dos 24 respondentes da pesquisa, cerca de 17 (70,8%) são do gênero feminino, enquanto o gênero masculino possui apenas 7 (29,2%) dos empreendedores. Observa-se, que o gênero feminino foi predominante na pesquisa, podendo está relaciona a fatores como: baixo interesse desse público masculino em participar da pesquisa ou um interesse maior, por parte do gênero feminino, em atual no segmento da beleza.

Ainda de acordo a tabela 1, em relação à faixa etária, nota-se que a maioria dos empreendedores possuía entre 31 a 40 anos, sendo responsável pelos 50% dos empreendedores que responderam o questionário. Em seguida, estão os que possuem faixa etária de 21 a 30 anos, com percentual de 37,5%. A faixa etária que menos pontuou foi a de 41 a 50 anos, com 12,5% e as restantes não conseguiram pontuar.

No que diz a respeito sobre o estado civil dos empreendedores, a tabela 1 expõe que 45,8% estão solteiros (as), 45,8% casados (as), 4,2% divorciados (as) e 4,2% viúvos (as). Constata-se que houve um equilíbrio entre os dois estados civis, solteiro e casados, podendo também ser ressaltado que os mesmos conseguiram ser maioria entre os empreendedores.

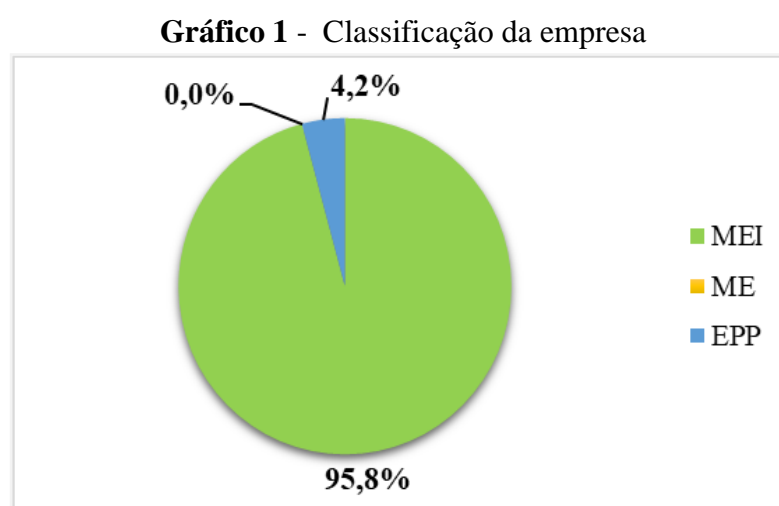
Em relação ao grau de escolaridade, a tabela apresenta que o ensino médio completo demonstra ser predominante em meio aos examinados, atingindo cerca de 33,3%, ou seja, 8 dos 24 empreendedores. Posteriormente, vem os que contam com o ensino superior completo, alcançando 25% e os que possuem fundamental completo e superior incompleto, onde cada uma dispõe de 16,2%.

Perguntou-se ainda a respeito de qual renda familiar que esses empreendedores possuíam. Conforme os dados da tabela acima, a maioria dos empreendedores ganha de 1 a 3 salários mínimos, atingindo cerca de 75% de todo público que respondeu à pesquisa. Logo depois, vem os empreendedores que recebem de 3 a 5 salários mínimos, no qual obtiveram apenas 16,7%.

Conforme os dados expostos, o perfil do empreendedor do segmento da beleza se consolida, em sua maior parte, em empreendedores jovens, entre 21 a 40 anos, na qual maior parte é do sexo feminino. Sendo possível, ainda, determinar que possuem um nível de escolaridade de ensino médio ou superior completo, possuindo de 1 a 3 salários mínimos.

#### 4.2 Caracterização dos empreendimentos pesquisados

Nesta seção, a pesquisa teve como interesse identificar qual seria o perfil das micros e pequenas empresas que atuavam no segmento de beleza no município de Santa Luzia - PB. A princípio, o estudo procurou apresentar a classificação das empresas, com base na receita bruta anual, na qual é estabelecida pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae). Com isso, facilitaria o empreendedor a responder de forma adequada, caso sua empresa se encaixasse nas classificações de microempreendedor individual, microempresa ou de empresa de pequeno porte. Tal resultado pode ser observado no gráfico a seguir:



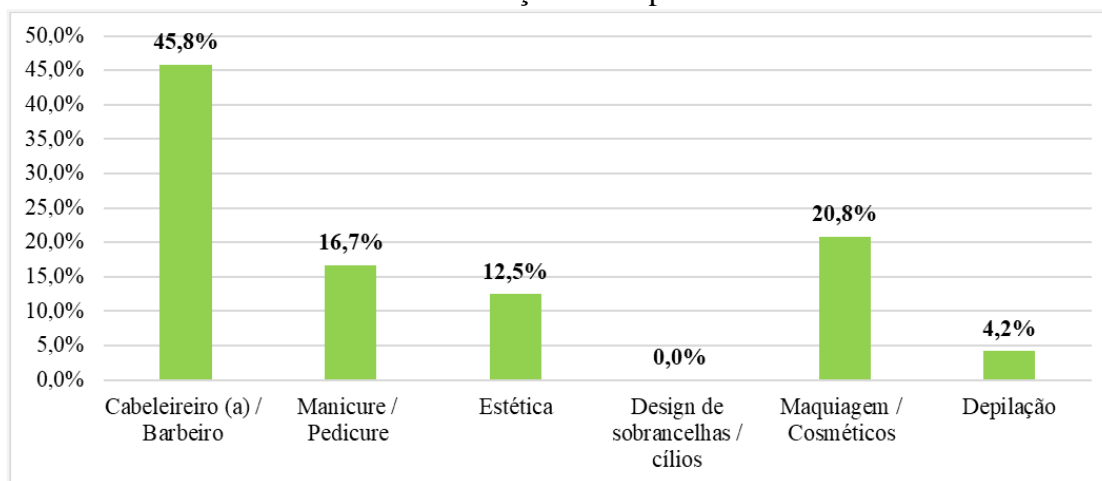
Fonte: Dados da pesquisa, 2022.

Conforme o Gráfico 1, observa-se um número expressivo de MEI, correspondendo a 95,8%, ou seja, dos 24 empreendedores que se disponibilizaram a responder o questionário, 23 deles se identificaram como microempreendedores individuais. Contudo, os restantes das

classificações obtiveram baixa adesão, onde as microempresas atingiram apenas 4,2% e empresas de pequeno porte não conseguiram nenhum que se encaixasse. Em relação aos dados apresentados, o maior percentual de MEI 's, é possível que esteja associado a facilidade de encontrar um processo menos burocrático para abrir a empresa, assim como os empreendimentos desse segmento na cidade de Santa Luzia-PB, se revelem ser empresas que possuem uma estrutura pequena.

Além do interesse da pesquisa em conhecer sobre a classificação dos empreendimentos, o estudo ainda perguntou em relação a qual desses ramos de atividade os empreendedores atuavam: Cabeleireiro (a) /barbeiro; Manicure/pedicure; Estética; Design de sobrancelhas/cílios; Maquiagem/cosméticos; e Depilação.

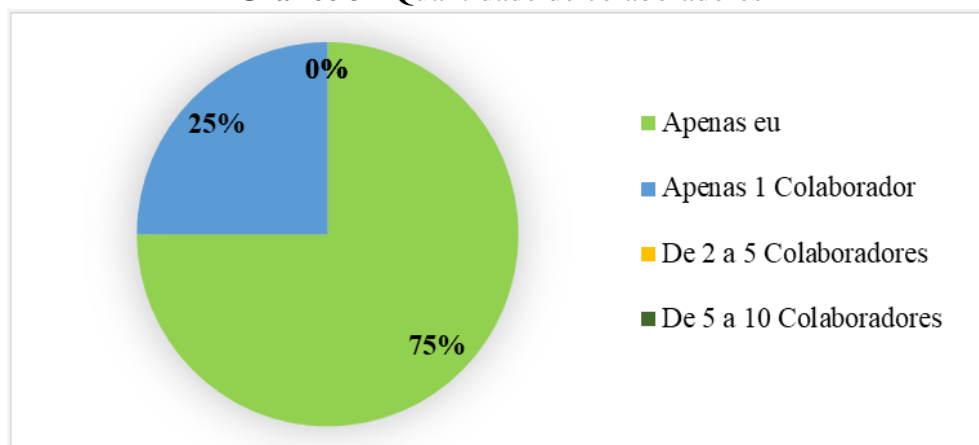
**Gráfico 2 - Atuação do empreendimento**



Fonte: Dados da pesquisa, 2022.

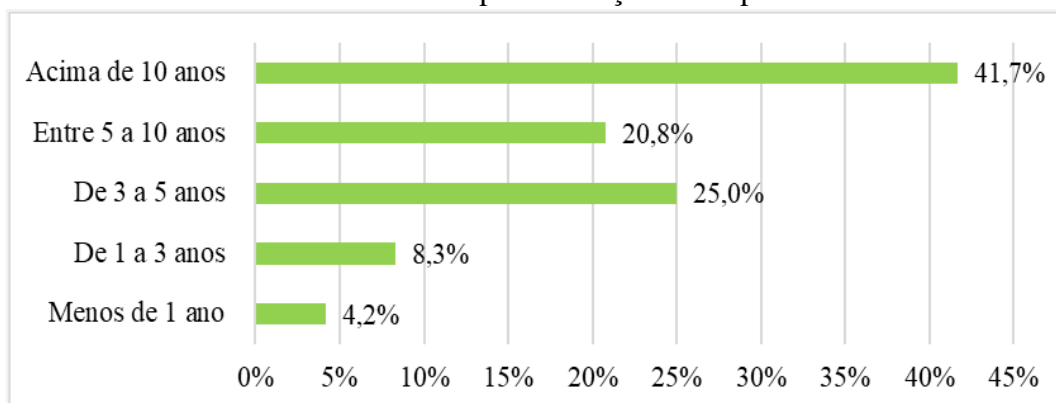
Com base nos dados da pesquisa, o ramo de atividade que dispõe do maior número de respondentes foi o de cabeleireiro ou barbeiro, conquistando quase a metade, ou seja, 45,8% dos empreendedores atuam nesse ramo. Posteriormente, aparecem os que empreendem em maquiagem ou cosméticos com 20,8%, manicure ou pedicure com 16,7%, estética com 12,5% e por última depilação, com um percentual de 4,2%. Nota-se que o ramo de design de sobrancelhas ou cílios obteve 0,0%, isto significa que nenhum dos empreendedores, que atuam nesse setor, teve interesse de participar da pesquisa.

Quando questionada a quantidade de colaboradores inseridos em seus empreendimentos, os empreendedores responderam que em 75% das empresas possuem apenas eles mesmo como colaboradores. Apenas 25% deles relataram que possui apenas 1 colaborador.

**Gráfico 3 - Quantidade de colaboradores**

Fonte: Dados da pesquisa, 2022.

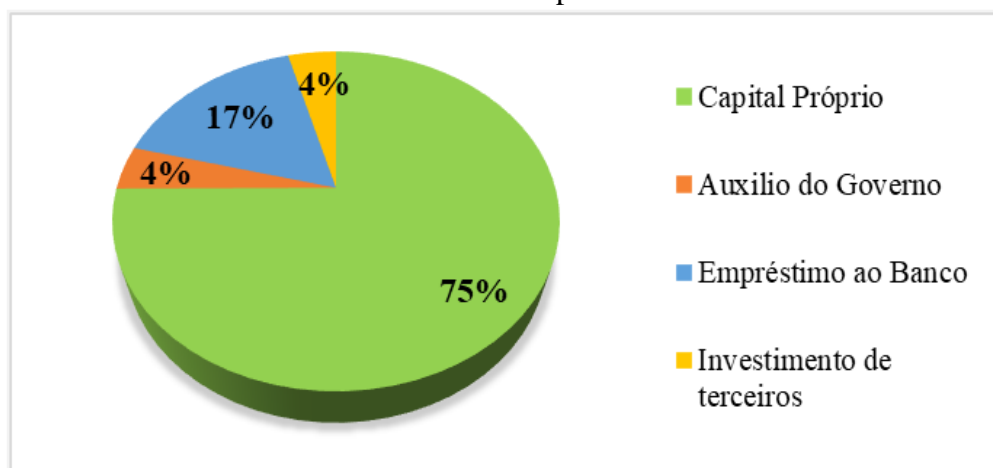
Em relação ao tempo que esses empreendimentos estão ativos, apesar de se apresentarem como empresas pequenas, a maioria possui um período de abertura duradouro. 41,7% dos empreendedores afirmaram que as empresas já possuem um tempo de atuação acima de 10 anos; entre 5 e 10 anos, agrupa cerca de 20,8%; de 3 a 5 anos, está acumulado um percentual de 25% e; por fim, apresenta-se os que possuem menos tempo de atuação (de 1 a 3 anos) representados por 8,3%, além dos que possuem menos de 1 ano, sendo apenas 4,1%. Esses dados podem ser visualizados no Gráfico 4, abaixo:

**Gráfico 4 - Tempo de atuação da empresa**

Fonte: Dados da pesquisa, 2022.

Com o intuito de compreender melhor o perfil da empresa, o estudo buscou conhecer quais os recursos utilizados para iniciar a abertura dos empreendimentos. Foi possível constatar que 75% dos respondentes utilizaram o capital próprio e 17% informou que aplicou recursos oriundos de empréstimos ao banco. Ademais, 4% destacou ter utilizado auxílio do governo e esse mesmo percentual evidenciou o uso de investimentos de terceiros.



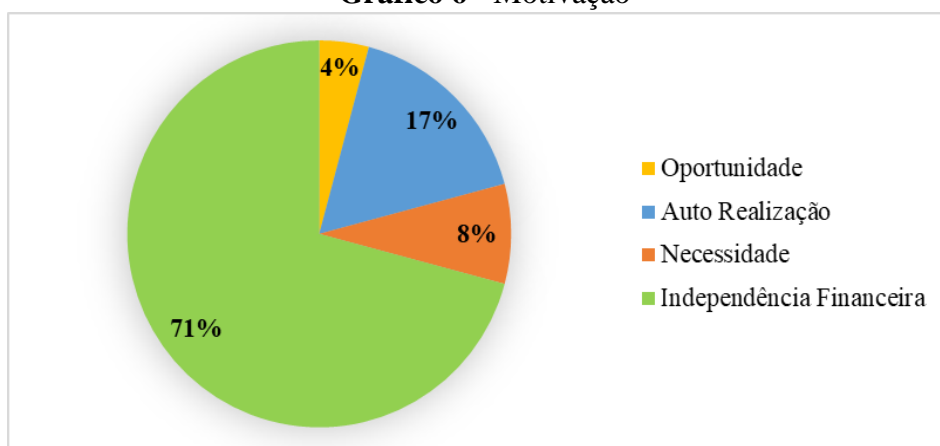
**Gráfico 5 - Recurso para abertura**

Fonte: Dados da pesquisa, 2022.

Portanto, conclui-se que a maioria das empresas possui um perfil de microempresa individual, distribuídas em diferentes atividades no segmento da beleza e possuem apenas o proprietário ou mais uma pessoa como colaborador. Ademais, de modo geral, as empresas possuem um tempo significativo no mercado e não receberam, conforme destacou a maioria dos empreendimentos, auxílio financeiro do governo, sendo utilizando apenas recursos próprios.

### 4.3 Motivações e Desafios dos empreendedores

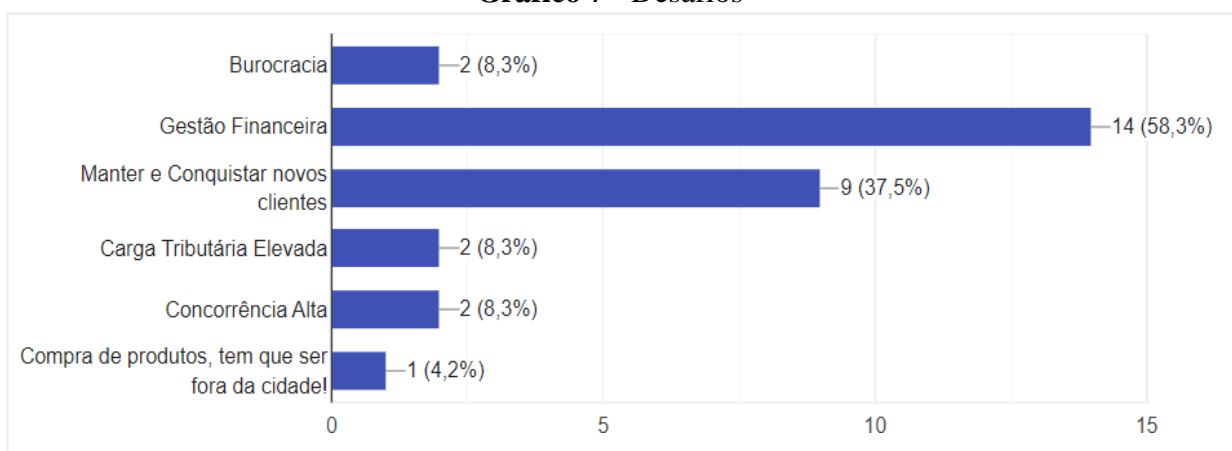
De acordo com Robbins (2005, p.132) “motivação é o processo responsável pela intensidade, direção e persistência dos esforços de pessoas para o alcance de uma determinada meta”. No empreendedorismo, os indivíduos necessitam ser motivados a preparar um planejamento adequado, a fim de conseguirem colocar seus planos em prática e alcançar os objetivos propostos. Deste modo, interessou conhecer sobre a motivação que direcionou os empreendedores a abertura dos seus negócios.

**Gráfico 6 - Motivação**

Fonte: Dados da pesquisa, 2022.

Por meio do Gráfico 6, é possível identificar os principais motivos que levaram esses empreendedores a abrirem seu próprio negócio. O mais mencionado foi conseguir sua independência financeira, representado por 71% do total dos pesquisados. Em seguida, surge a auto realização alcançando 17% das respostas, depois a necessidade com 8%, e por último a motivação se deu por conta da oportunidade, alcançando apenas 4%.

Posteriormente, foi perguntado quais desafios que os empreendedores tinham na gestão dos seus empreendimentos, ficando visível que as dificuldades existiam em várias áreas. A gestão financeira foi colocada como um dos principais problemas que eles enfrentavam no cotidiano da empresa, uma vez que foi mencionada por 58,3% dos respondentes. Para além disso, outro desafio significativo está relacionado a manter e conquistar novos clientes, citado por 37,5% dos respondentes, conforme pode ser observado no Gráfico 7:

**Gráfico 7 - Desafios**

Fonte: Dados da pesquisa, 2022.

Esses achados permitem chamar a atenção para o fato de que as empresas precisam contar com uma boa gestão financeira, porém para que isso aconteça, necessita harmonizar todas as atividades do processo, desde o planejamento até avaliação de riscos, a fim de que ele se resulte em maximização de lucros (LOPES, 2018).

#### 4.4 Competências empreendedoras

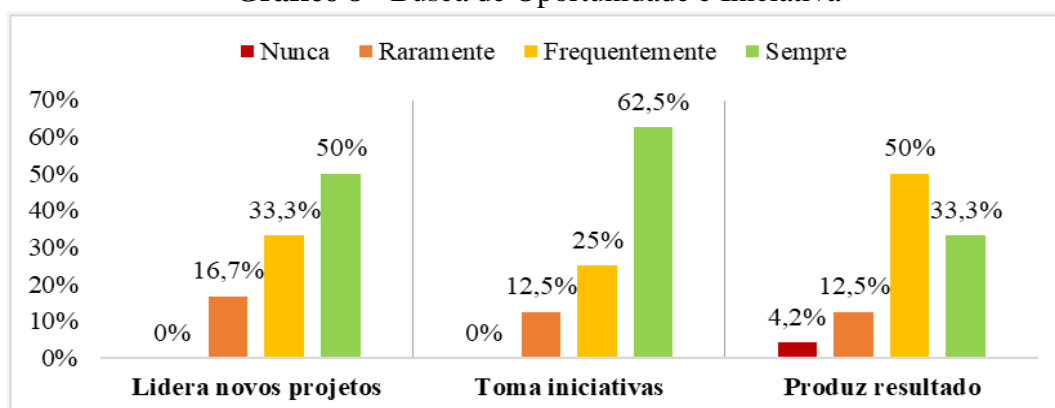
Nesta seção foram apresentados os resultados e as análises sobre as competências empreendedoras que estão presentes no perfil dos empreendedores que atuam no segmento da beleza no município em que o estudo foi realizado.

O estudo utilizou as 10 competências do estudo de Cooley (1990), adaptado por Lenzi (2008), as quais foram organizadas em seus conjuntos, sendo eles: conjunto de realização, conjunto de planejamento e conjunto de poder.

##### 4.4.1 Conjunto de Realização

O conjunto de realização, sendo um dos primeiros conjuntos citado por Cooley (1990 apud LENZI, 2008), ele é composto por 5 competências, sendo elas: Busca de Oportunidade e Iniciativa; Correr Riscos Calculados; Exigência de Qualidade e Eficiência; Persistência e Comprometimento. Cada uma dessas competências, possui características específicas que podem ser utilizadas para identificar o perfil do empreendedor. Assim, a pesquisa iniciou identificando as que estão presentes na primeira competência, conforme mostra o Gráfico 8.

**Gráfico 8 - Busca de Oportunidade e Iniciativa**



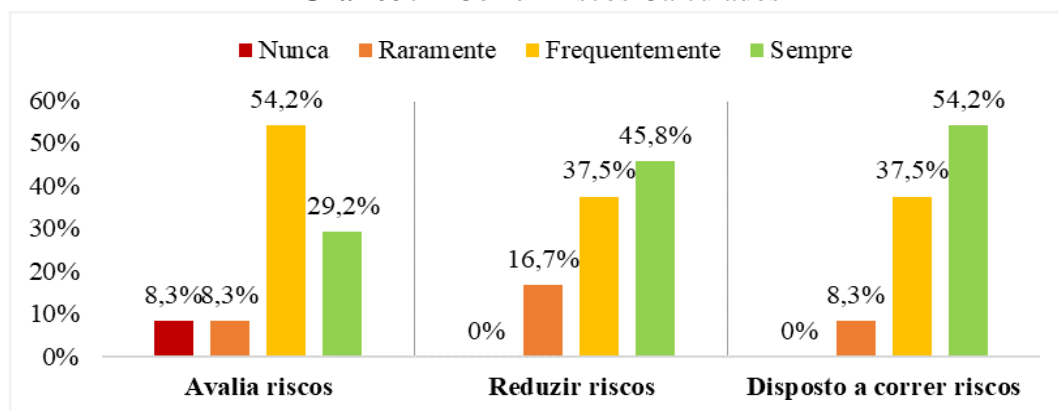
Fonte: Dados da pesquisa, 2022.

Observa-se que a maioria das respostas das características da competência BOI, foram expressas como “frequentemente” ou “sempre”, isso significa que os empreendedores se

consideram pessoas que dispõem de traços para liderar, tomar iniciativas ou que estão frequentemente dispostos a buscar um bom resultado para sua empresa. Isso pode estar relacionado ao fato de que são empreendimentos que possuem um maior tempo de atuação, como também pelo motivo de 95,8% se considerarem como MEI na pesquisa, ou seja, existe a necessidade desses empreendedores individuais buscarem sempre estar tomando iniciativas, se reinventando, sempre buscando novos meios para continuar atuando no mercado, e entregando um serviço de qualidade para o seu cliente.

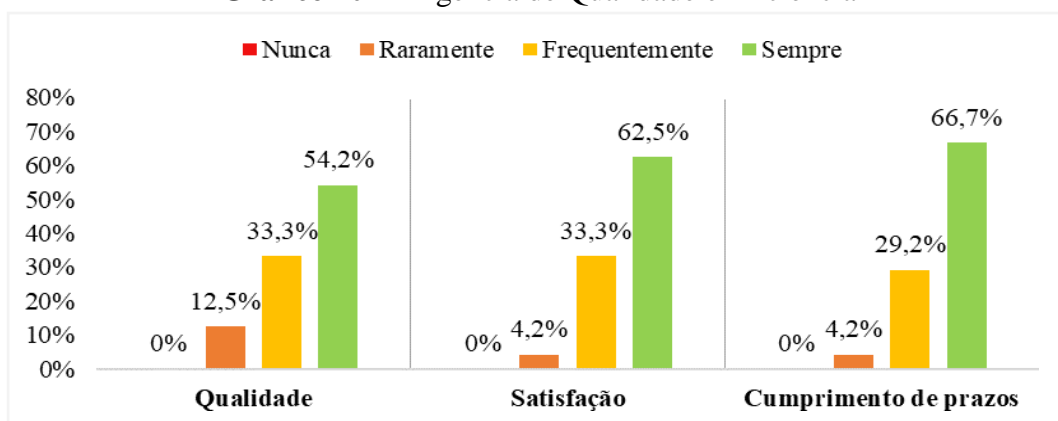
Em relação à competência de correr riscos calculados, de acordo com Dornelas (2021), essa competência se destaca, chegando a ser uma das mais conhecidas entre os empreendedores. Para o autor, o empreendedor precisa assumir os riscos e controlar os mesmos, sempre procurando avaliar as oportunidades para obter o sucesso. Constatou-se que existe um número expressivo dos participantes da pesquisa se posicionaram como esse tipo de pessoa, onde estão "Frequentemente" ou "Sempre", em busca de assumir novos desafios. No entanto, permanece um número baixo de empreendedores que "Nunca" ou "raramente", teve a preocupação de ir em busca desses novos desafios ou de riscos para a empresa. Tais dados podem ser verificados no Gráfico 9:

**Gráfico 9 - Correr Riscos Calculados**



Fonte: Dados da pesquisa, 2022.

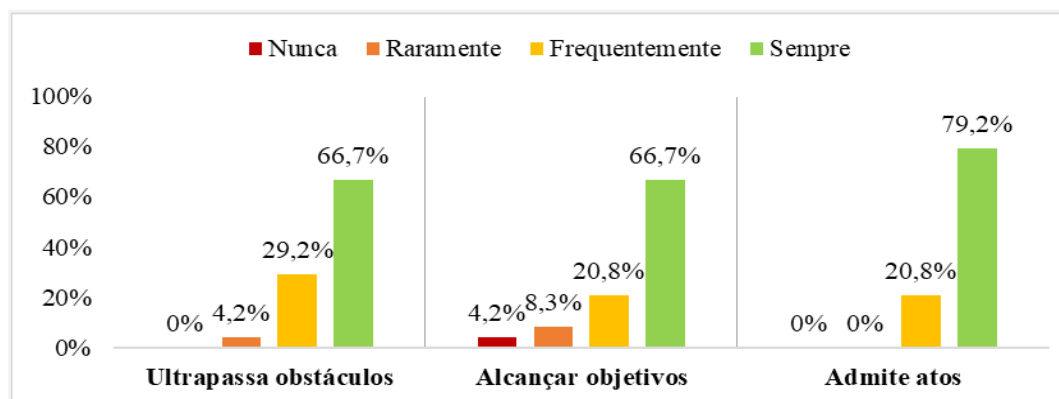
A Exigência de qualidade e eficiência está relacionada às maneiras de entregar um trabalho que satisfaça todas as expectativas que foram colocadas. Dado isso, Suelly et al. (2015), apontam que o empreendedor é um indivíduo exigente, que sempre vai está à procura de qualidade e eficiência em todos os processos que a empresa vai realizar, buscando sempre uma atuação de forma eficiente e com baixo custo.

**Gráfico 10 - Exigência de Qualidade e Eficiência**

Fonte: Dados da pesquisa, 2022.

Conforme o gráfico acima, podemos notar que os empreendedores se preocupam em entregar um serviço de alta qualidade, sempre prezando a satisfação do seu cliente. Além disso, o empreendedor precisa sempre está analisando todos os seus procedimentos, algo que é essencial para a empresa, só assim conseguirá entregar os trabalhos no prazo estabelecido.

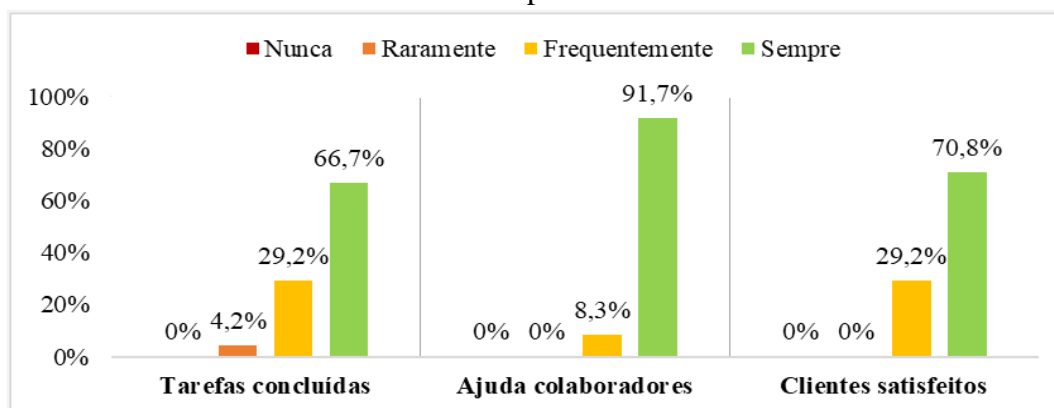
No que se refere a Persistência, conforme descreve McClelland (1969), essa competência apresenta uma característica exclusiva do empreendedor, sendo descrito como a motivação que ele possuía para a realização de seus planos. Diante disso, é válido observar o que acontece no gráfico 11, onde é possível analisar um elevado índice de empreendedores que responderam “Frequentemente” ou “Sempre”, ou seja, os empreendedores usam essa competência para conseguirem ultrapassar os obstáculos que estariam enfrentando, como também de alcançar seus objetivos, já que é o que motiva esses empreendedores, mesmo estando dispostos a admitir os atos.

**Gráfico 11 - Persistência**

Fonte: Dados da pesquisa, 2022.

O comprometimento é a última competência do conjunto de realização. Kracik et al. (2017) apontam que o empreendedor se preocupa com a execução das atividades, por esse motivo vai pessoalmente verificar o andamento dos processos na empresa, para que os objetivos possam ser alcançados, ou seja, o empreendedor preza pela satisfação dos clientes.

**Gráfico 12 - Comprometimento**



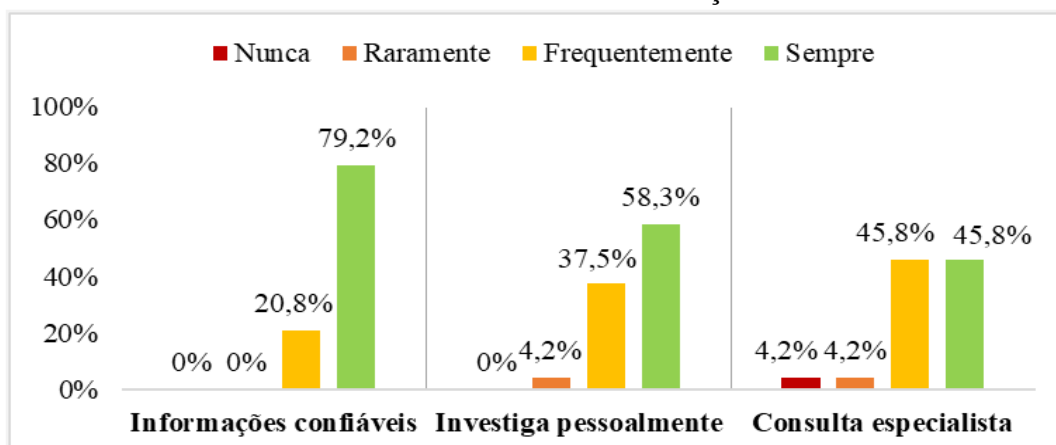
Fonte: Dados da pesquisa, 2022.

Observando o gráfico acima, é possível notar altos índices em relação ao comprometimento, mostrando que o empreendedor realmente se compromete em executar um trabalho que satisfaça ambas as partes. Em relação sobre ajudar os colaboradores, nesta ocasião onde se pergunta quando necessário, “coloca a mão na massa” para ajudar a equipe a concluir um trabalho, constata-se esse alto percentual, chegando a 91,7% dos empreendedores relataram que ajudam seus colaboradores para que o trabalho seja concluído, demonstrando que essa competência está presente no cotidiano das empresas.

#### 4.4.2 Conjunto de Planejamento

O conjunto de planejamento é apontado como o segundo, em que Cooley (1990 apud LENZI, 2008), classifica com apenas 3 competências, formado por: Busca de Informações; Estabelecimento de Metas; Planejamento e Monitoramento Sistemáticos.

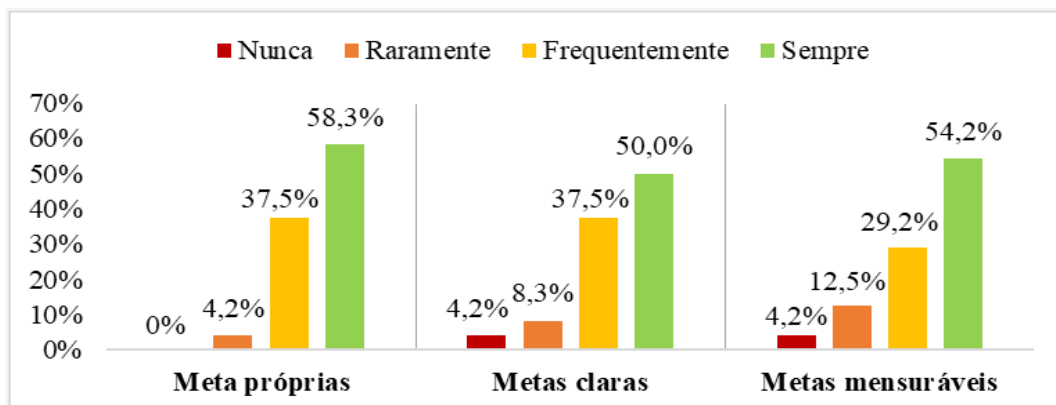
A busca de informações, de acordo com Endres (2015), o autor menciona que essa competência pede para que o empreendedor procure sempre manter dados e informações de clientes, fornecedores, concorrentes e em relação ao seu próprio negócio, sempre atualizados. E necessita que ele busque estar a todo momento envolvido com seu empreendimento.

**Gráfico 13 - Busca de Informações**

Fonte: Dados da pesquisa, 2022.

Conforme o Gráfico 13, 79,2% busca “frequentemente” maneiras para alcançar informações que disponham de fontes confiáveis. No que se refere a ir em busca de uma consulta com um profissional habilitado para disponibilizar a ajuda necessária, ocorreu um equilíbrio em relação a “Nunca” ou “raramente” procurar um profissional, obtendo um percentual de 4,2% cada. Esse fato ocorreu da mesma forma relação “frequentemente” ou “sempre”, conquistando 45,8% respectivamente.

A competência de estabelecimento de metas se refere quando os empreendedores organizam seus objetivos e procuram formas para que assim consiga realizá-los de um jeito eficiente. Conforme Lopes (1999), cita que o empreendedor utiliza uma boa parte do seu esforço e tempo para conseguir atingir as metas que ele estabeleceu alcançar, sendo necessário fazer sacrifícios em sua vida, para que ele consiga se dedicar ao seu empreendimento, conseguindo entregar um serviço de qualidade ao cliente.

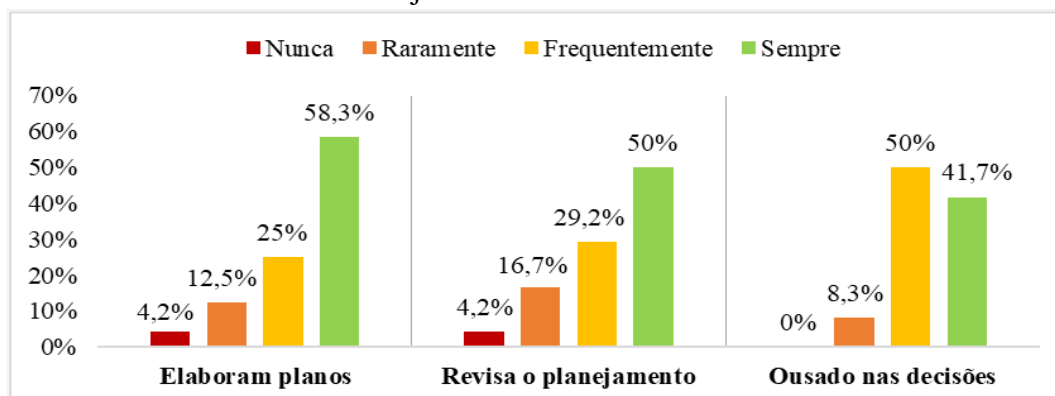
**Gráfico 14 - Estabelecimento de Metas**

Fonte: Dados da pesquisa, 2022.

Percebe-se no Gráfico 14 que nas 3 características da competência, no que se refere a “frequentemente”, os empreendedores saem em buscas de atingirem as metas que foram estabelecidas, mostraram que atingiram percentual igual ou superior a 50%. Já em relação aos que “Nunca” colocam em prática, apresentaram dados inferiores a 5%, podendo ser visto essas informações nas 3 características. Portanto, pode-se considerar que os empreendedores possuem essa competência presente e bem desenvolvida.

Assim como as demais competências, o planejamento e monitoramento sistemático possui 3 características para indicar se o empreendedor possui ou não essa competência em seu perfil. Schmitz et al. (2010) afirmam que o monitoramento é usado como forma de conduzir todo o caminho do processo, para que se possa atingir a meta. Ainda é mencionado que para isso acontecer, necessita utilizar os instrumentos e procedimentos corretos, com propósito de que consiga observar se está na direção certa, podendo ser necessário direcionar os que passarem para o caminho errado. No Gráfico 15 podemos verificar melhor os dados da pesquisa, sobre a competência do Planejamento e Monitoramento Sistemáticos.

**Gráfico 15 - Planejamento e Monitoramento Sistemáticos**



Fonte: Dados da pesquisa, 2022.

Conforme o autor citou, necessita-se usar os instrumentos e procedimentos para conseguir atingir as metas. Diante disso, 58,3% dos empreendedores “sempre” e 25% “frequentemente” elaboram os planos, antes de colocar em prática na empresa. Ainda existem os que não possuem muito interesse em elaborar esses planos, ficando entre 4,2% e 12,5% que “nunca” ou “raramente” elaboram.

É preciso, ainda, analisar se esses planos estão no caminho correto para atingir as metas estabelecidas, visto isso nota-se que 50% dos pesquisados relataram que “sempre” revisaram seus planejamentos, e 4,2% “nunca” tiveram o interesse de revisar seus planejamentos. Por último, nessa competência ainda foi perguntado em relação à ousadia que eles possuíam em



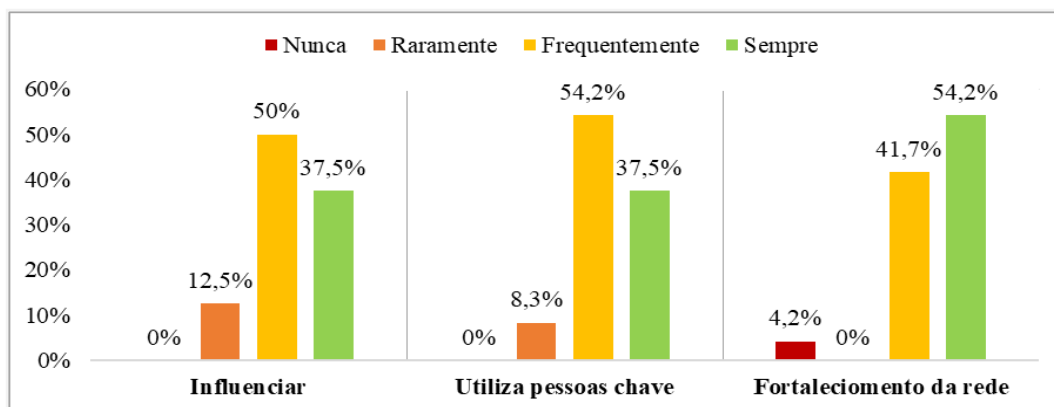
suas decisões, mostrando que 50% “frequentemente” são ousados em suas ações e 41,7% são “frequentemente” ousados. Portanto, os empreendedores dessa pesquisa, demonstraram que grande parte possui traços dessa competência, mostrando que eles sempre estão planejando suas decisões.

#### 4.4.3 Conjunto de Poder

O conjunto de poder, é considerado o terceiro e último dos conjuntos, em que Cooley (1990 apud LENZI, 2008), classifica com apenas 2 competências, formadas por: Persuasão e Rede de Contatos; e Independência e Autoconfiança.

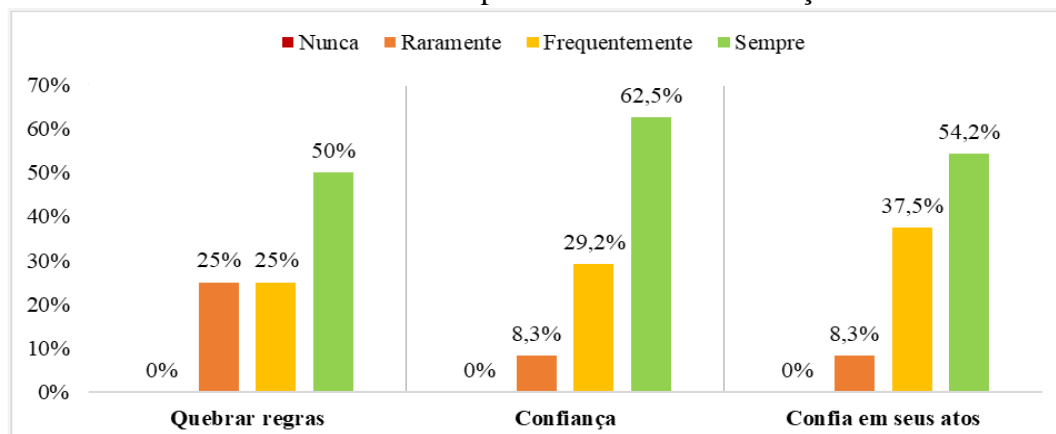
A primeira competência do conjunto de poder, a persuasão e redes de contratos é considerada uma característica que os empreendedores utilizam no sentido de influenciar as pessoas para conseguir obter determinado propósito. Lezana e Tonelli (1998), apontam que reconhecem esse conjunto, como um grupo de características psicológicas que são relativamente regulares e que conseguem persuadir a forma em que o cidadão convive com o seu ambiente.

**Gráfico 16 - Persuasão e Rede de Contatos**



Fonte: Dados da pesquisa, 2022.

Conforme o gráfico acima, pode-se observar que essa competência também pode ser considerada bastante presente no perfil dos empreendedores, visto que apresenta percentuais considerados elevados em relação aos que responderam “frequentemente” e “sempre”, na qual mostra que esses empreendedores estão mais ativos em relação aos demais, pois conseguem influenciar com mais frequência os indivíduos, como também vários que apresentam a utilização de “sujeitos chaves” com o propósito de que possam colocar em prática sua influência e, conseqüentemente, conseguir atingir seus resultados.

**Gráfico 17 - Independência e Autoconfiança**

Fonte: Dados da pesquisa, 2022.

Por último, a competência da independência e autoconfiança mostra que as pessoas que começam a procurar superar os obstáculos fixos dentro das empresas, tentam confiar na sua própria perspectiva. McCLELLAND (1965) cita que as pessoas que possuem alta necessidade de realização se consideram mais autoconfiante, podendo ser um indivíduo que gosta de assumir os riscos calculados, que estar sempre em busca de pesquisar sobre o ambiente e prefere está sempre interessada em medidas que sejam definidas.

Mediante ao exposto, o Gráfico 17 mostra que os empreendedores pesquisados se consideram pessoas confiantes nos seus empreendimentos, mostrando que muitos estão dispostos a quebrar regras para conseguirem superar os obstáculos que a empresa enfrenta no seu cotidiano, confiam em seus atos, mesmo diante dos seus medos. Podendo destacar um percentual alto, comparado com as restantes das respostas, no qual é perguntado sobre a confiança no próprio ponto de vista, onde 62,5% deles afirmaram que “sempre” estão confiantes, podendo comprovar o que foi relatado pelo autor anteriormente citado.

Diante dos fatos analisados, conclui-se que os empreendedores mostraram que as competências empreendedoras estão presentes em seus perfis. Em vista disso, é possível destacar que “frequentemente” e “sempre” conseguiram a maioria das respostas, ou seja, apresentava elevados percentuais nos gráficos, já em relação a “Nunca” e “Raramente” revelaram dados mais discretos no decorrer dos gráficos da análise.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho teve como principal objetivo analisar as principais competências presentes no perfil dos Empreendedores de Micro e Pequenas Empresas no segmento da beleza no município de Santa Luzia-PB. Assim, foi elaborado um questionário com perguntas específicas sobre o perfil do empreendedor e da empresa, como também perguntas sobre os motivos que levaram a empreender, os desafios que eles enfrentam no cotidiano e em relação às competências empreendedoras, conforme desenvolvido pelo estudo de Cooley (1990), adaptado por Lenzi (2008).

Os empreendedores relataram que seu estado civil era solteiro (a) ou casado (a). Notou-se que existe uma variedade em relação ao grau de escolaridade, mas o ensino médio completo foi predominante entre os pesquisados. A renda familiar desses empreendedores se concentrou em 1 a 3 salários mínimos.

Em relação aos empreendimentos, o estudo caracterizou que, no geral, as empresas possuem mais de 3 anos de atuação no mercado e são consideradas MEI, o que justifica o fato de possuírem apenas o próprio empreendedor ou apenas um colaborador. O público de cabelereiros/barbeiros foi o predominante frente aos empreendedores pesquisados que atuam no segmento de beleza. Ademais, para abrir seu próprio negócio, eles utilizaram mais o seu próprio capital.

A respeito das motivações que levaram a empreender e os desafios que eles enfrentavam no cotidiano da empresa, foi constatado que a independência financeira é um dos principais fatores que motivaram os empreendedores para iniciarem seus empreendimentos. Com relação aos desafios, é notório que a gestão financeira é um dos principais desafios que os empreendedores e as empresas enfrentam. Além disso, eles também relatam que conseguir manter os clientes que já possuem e conquistar novos também é desafiador.

Sendo um dos principais objetivos desse estudo conhecer as competências dos empreendedores da pesquisa, foi possível constatar que os empreendedores apresentaram todas as características das 10 competências estabelecidas. Entretanto, existe algumas delas que estão mais presentes que outras, podendo destacar: Comprometimento; Persistência; e Exigência de qualidade e eficiência. Apesar disso, nenhuma das competências ficou ausente entre os empreendedores, apenas não conseguiram se destacar com tanta frequência, por exemplo, as competências de correr riscos calculados e de planejamento e monitoramento sistemáticos. Nessas competências, os empreendedores demonstraram que as características presentes não

estão bem desenvolvidas, por isso é necessário estabelecer soluções, para que possa procura maneiras de aprimorá-las.

É de suma importância que o empreendedor conheça as competências que compõem o seu perfil, pois com a existência de mudanças constantes no cotidiano, como também do aumento da competitividade entre as empresas, aquele empreendedor que conhece e sabe explorar suas competências e que entende quais competências necessita desenvolver, buscando formas de melhorar a sua atuação, torna-se um empreendedor capaz de crescer em seu segmento e desenvolver um diferencial competitivo e duradouro no mercado.

Com isso, os objetivos da pesquisa foram alcançados, já que foi possível identificar e conhecer melhor as competências dos empreendedores, por meio das características que cada uma das competências dispõe, realçando as que estão mais desenvolvidas e as que necessitam ser melhoradas.

Por fim, cabe sinalizar que a principal limitação do presente estudo se deu pela dificuldade de acesso aos participantes, uma vez que alguns não se disponibilizaram em responder à pesquisa. Para os futuros trabalhos, propõem-se algumas sugestões de pesquisas, sendo elas: focar em outros segmentos de atuação das micros e pequenas empresas do município de Santa Luzia-PB; realizar um estudo de natureza qualitativa, com a finalidade de identificar como essas competências empreendedoras são desenvolvidas no exercício empreendedor.

## REFERÊNCIAS

ANTONELLO, C. S. A metamorfose da aprendizagem organizacional: Uma revisão crítica. In: RUAS, R. L.; ANTONELLO, C. S.; BOFF, L. H. (Org.). **Os novos horizontes da gestão: aprendizagem organizacional e competências**. Porto Alegre: Bookman, 2005, p. 12-33

BARRETO, L. P. Educação para o empreendedorismo. **Educação Brasileira**, v. 20, n. 41, p.189-197, 1998.

BRASIL. **Brasil registra recorde na abertura de novos negócios em 2021**. Disponível em: <https://www.gov.br/pt-br/noticias/financas-impostos-e-gestao-publica/2022/03/brasil-registra-recorde-na-abertura-de-novos-negocios-em-2021>. Acesso em: 27 jun. 2022

\_\_\_\_\_. **Lei nº 123, de 14 de dezembro de 2006**. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte; altera dispositivos das Leis nº 8.212 e 8.213, ambas de 24 de julho de 1991, da Consolidação das Leis do Trabalho – CLT. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/LCP/Lcp123.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LCP/Lcp123.htm). Acesso em 27 de junho de 2022.

\_\_\_\_\_. **Mapa de empresas**. Disponível em: <https://www.gov.br/governodigital/pt-br/mapa-de-empresas/>. Acesso em: 29 jun. 2022.

COOLEY, L. **Entrepreneurship Training and the Strengthening of Entrepreneurial Performance**. Final Report. Washington: USAID, 1990.

COSTA, Paulo Roberto da. **Estatística**. Santa Maria: Universidade Federal de Santa Maria, Colégio Técnico Industrial de Santa Maria, Curso Técnico em Automação Industrial, 3. ed., 2011.

COZZI, Afonso; et al. **Empreendedorismo de base tecnológica: spin-off: criação de novos negócios a partir de empresas constituídas**, universidades e centros de pesquisa. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

DA SILVA CARREIRA, Suely et al. Empreendedorismo feminino: um estudo fenomenológico. **NAVUS-Revista de Gestão e Tecnologia**, v. 5, n. 2, p. 6-13, 2015.

DOLABELA, Fernando. **Oficina do empreendedor**: a metodologia de ensino que ajuda a transformar conhecimento em riqueza. São Paulo: Cultura, 1999.

DOLABELA, Fernando. **O segredo de Luísa**: uma ideia, uma paixão e um plano de negócios: como nasce o empreendedor e se cria uma empresa. 14. ed. São Paulo: Cultura, 2006. 312p.

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

\_\_\_\_\_. **Empreendedorismo corporativo**. Elsevier Brasil, 2009.

\_\_\_\_\_. **Transformando ideias em negócios**. 2.ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2001 P.7 -26

\_\_\_\_\_. **Empreendedorismo: transformando idéias em negócios**. 2ª. Ed. Rio de Janeiro: Campus, 2005.

\_\_\_\_\_. **Empreendedorismo transformando ideias em negócios-8a**. edição. Empreende Editora, 2021.

ENDRES, Veridiane. **As 10 Características de um Empreendedor de Sucesso**, segundo ONU e SEBRAE. 2015. Disponível em: <https://www.digai.com.br/2015/07/10-caracteristicas-de-um-empresario-de-sucesso-segundo-onu-e-sebrae/>. Acesso em: 28 out.2022.

FILION, Louis Jacques. Diferenças entre sistemas gerenciais de empreendedores e operadores de pequenos negócios. **Revista de Administração de Empresas**, v. 39, p. 6-20, 1999.

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS. Estudo revela que 66% das Micro e Pequenas Empresas estão nos níveis iniciais de maturidade digital. **Portal FGV**, [S. l.], p. 1, 4 mar. 2022. Disponível em: <https://portal.fgv.br/noticias/estudo-revela-66-micro-e-pequenas-empresas-estao-niveis-iniciais-maturidade-digital>. Acesso em: 12 ago. 2022.

Global Entrepreneurship Monitor. **Empreendedorismo no Brasil - 2020**: Empreendedorismo no Brasil 2020. Curitiba : IBQP, 2021.190 p. Disponível em: <https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2021/10/GEM-Livro-Empreendedorismo-no-Brasil-2020-web-1-compactado-compactado.pdf>. Acesso em: Acesso: 08 de ago. de 2022.

GIL, Antonio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. Editora Atlas SA, 2008.

HISRICH, R. D.; PETER, M. P. **Empreendedorismo**. Porto Alegre: Bookman. 2004.

HISRICH, Robert D.; PETERS, Michael P.; SHEPHERD, Dean A. **Empreendedorismo**. 7ª. ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE. **Desemprego**. Rio de Janeiro, 2021. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/explica/desemprego.php>. Acesso em 22 de jun. de 2022.

KRACIK, Marina Souza et al. Competências empreendedoras no âmbito social: um estudo dos participantes catarinenses do Social Good Brasil LAB 2016. 2017.

LANA, Jeferson et al. A relação das competências empreendedoras e da conduta intraempreendedora no setor de serviços educacionais. **Revista Pensamento Contemporâneo em Administração**, v. 7, n. 2, p. 77-95, 2013.

LENZI, Fernando Cesar. **Os empreendedores corporativos nas empresas de grande porte dos setores mecânico, metalúrgico e de material elétrico/comunicação em Santa Catarina: um estudo da associação entre tipos psicológicos e competências empreendedoras reconhecidas**. 2008. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo.

LEZANA, A. G. R., TONELLI, A. **O comportamento do empreendedor**. In: DE MORI, F. (org.). **Empreender:identificando, avaliando e planejando um novo negócio**. Florianópolis: Escola de Novos Empreendedores, 1998.

LOPES, Rose Mary Almeida. Avaliação de resultados de um programa de treinamento comportamental para empreendedores EMPRETEC. 1999. 304 f. **Dissertação (Mestrado em Psicologia) –Instituto de Psicologia, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1999.**

LOPES, Wellington. **Contabilidade e gestão financeira.** Senac, 2018.

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

MCCLELLAND, D. Achievement motivation can be developed. *Harvard Business Review*, Boston, v. 43, n. 6, nov./dec. 1965. p. 6-20.

\_\_\_\_\_.; WINTER, D. G. Motivating economic achievement: accelerating economic development through psychological training. New York: The free Press, 1969.

\_\_\_\_\_. Testing for Competence rather than intelligence. **American Psychologist**, Washington, D. C.: 1973.

Panorama da cidade de Santa Luzia-PB. Disponível em: <https://cidades.ibge.gov.br/brasil/pb/santa-luzia/panorama>. Acesso em: 16 out. de 2022.

PRODANOV, Cleber Cristiano; DE FREITAS, Ernani Cesar. **Metodologia do trabalho científico: métodos e técnicas da pesquisa e do trabalho acadêmico-2ª Edição.** Editora Feevale, 2013.

RICHARDSON, R. J. et al. **Pesquisa social: métodos e técnicas.** 3.ed. São Paulo: Atlas, 1999.

Robbins, S. P. (2005). *Comportamento Organiza-cional.* São Paulo: Pearson Prentice Hall.  
SALIM, Cesar; SILVA, Nelson. **Introdução ao empreendedorismo: despertando a atitude empreendedora.** Elsevier Brasil, 2013.

SANDBERG, J. Understanding human competence at work: an interpretative approach. **Academy of Management Journal**, v. 43, n. 1, p. 9-25, Feb, 2000.

SCHMITZ, Ana .Lúcia Ferraresi. et al. Cesar Augusto Olsen: empreendendo e realizando sonhos. In LAPOLLI, Édís .Mafra; FRANZONI, Ana Maria B. ; SOUZA, Vitória Augusta B. (Orgs)Vitrine de talentos: notáveis empreendedores em Santa Catarina. Florianópolis: Pandion, 2010. 224 p.

SEBRAE. Data Sebrae. *In: Indicadores: Empresas.* [S. l.], 1 jul. 2022. Disponível em: <https://datasebraeindicadores.sebrae.com.br/resources/sites/data-sebrae/data-sebrae.html#/Empresas>. Acesso em: 15 jul. 2022.

\_\_\_\_\_. Entenda o motivo do sucesso e do fracasso das empresas: Descubra quais são os fatores de mortalidade e sobrevivência dos negócios. **ESTUDO DE MERCADO**, [S. l.], p. 1, 30 out. 2017. Disponível em: [https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/sp/bis/Participa%C3%A7%C3%A3o-mpe-pib-Na\\_11022022.pdf](https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/sp/bis/Participa%C3%A7%C3%A3o-mpe-pib-Na_11022022.pdf). Acesso em: 24 jun. 2022.

\_\_\_\_\_. Lei Geral da Micro e Pequena Empresa: Conheça os benefícios da Lei Geral das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte. **Lei**, p. 1, 13 dez. 2021. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/lei-geral-da-micro-e-pequena-empresa,46b1494aed4bd710VgnVCM100000d701210aRCRD>. Acesso em: 22 jun. 2022.

\_\_\_\_\_. Número de pequenos negócios criados no setor de beleza no 1º semestre de 2022 supera o período pré-pandemia. **ASN Nacional**, [S. l.], p. 1, 9 jun. 2022. Disponível em: <https://agenciasebrae.com.br/modelos-de-negocio/numero-de-pequenos-negocios-criados-no-setor-de-beleza-no-1o-semester-de-2022-supera-o-periodo-pre-pandemia/>. Acesso em: 13 set. 2022

\_\_\_\_\_. Três em cada 10 MEI fecham as portas em até cinco anos de atividade no Brasil: Brasil empreendedor. **ASN Nacional**, p. 1, 16 jun. 2021. Disponível em: <https://agenciasebrae.com.br/brasil-empreendedor/tres-em-cada-10-mei-fecham-as-portas-em-ate-cinco-anos-de-atividade-no-brasil/>. Acesso em: 29 jun. 2022.

SEBRAE; FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS. Atualização de estudo sobre participação de micro e pequenas empresas na economia nacional. **FGV PROJETOS**, [s. l.], p. 6-62, 2020. Disponível em: <https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2022/02/Relat%C3%B3rio-entenda-o-motivo-do-sucesso-e-do-fracasso-das-empresas,b1d31ebfe6f5f510VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em: 29 jun. 2022.

SEBRAE PARAÍBA. Sebrae. Usina de dados: **Indicadores setoriais**. In: SEBRAE. Beleza: Indicadores setoriais. [S. l.], Jul. 2022. Disponível em: <https://usinedados.sebraepb.com.br/setores/beleza#cenario>. Acesso em: 14 out. 2022.

SILVA, João Braz. **O Uso de Ferramentas de Gestão Empresarial como Fator de Sucesso dentro das Empresas** - Um Estudo de Caso. Dissertação – Mestrado em Engenharia de Produção, UFSC, Florianópolis, 2004.

VERGARA, Sylvia Constant. Projetos e relatórios de pesquisa. **São Paulo: Atlas**, 2006.



## APÊNDICE - QUESTIONÁRIO APLICADO



### PERFIL DE COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS: UMA ANÁLISE NO SEGMENTO DE BELEZA DO MUNICÍPIO DE SANTA LUZIA - PB

Olá!

Me chamo Layrtton César de Araújo Souza, sou aluno do curso de administração da UEPB, e preciso de sua ajuda para responder a pesquisa do meu trabalho de conclusão do curso (tcc) sobre competências, no qual é orientado pela Profa. Me. Cinthia Moura Frade. A pesquisa está direcionada aos empreendedores formalizados no segmento da beleza na cidade de Santa Luzia-PB.

*△ As informações coletadas, só serão utilizadas apenas para fins acadêmicos, onde será mantido o anonimato do participante.*

Desde já, agradeço a sua disponibilidade e contribuição!

**Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE).**

Ao assinalar "Sim" como resposta, concordo que estarei contribuindo para a pesquisa em questão. Tenho ciência de que as informações fornecidas por mim serão utilizadas para fins acadêmicos no trabalho de conclusão de curso. Você aceita participar desta pesquisa?

Sim, aceito.

Não aceito.

### PERFIL SOCIOECONÔMICO DO EMPREENDEDOR

Essa seção tem o objetivo de conhecer o perfil dos empreendedores.

1. Gênero

Feminino

Masculino

Outros

2. Qual sua faixa etária?

Até 20 anos

21 a 30 anos

31 a 40 anos

41 a 50 anos

51 a 60 anos

Mais de 60 anos

3. Estado Civil?

Solteiro (a)

Casado (a)

Divorciado (a)

Viúvo (a)

Outro

4. Qual seu grau de escolaridade?

- Fundamental Incompleto  
 Fundamental Completo  
 Ensino Médio Incompleto  
 Ensino Médio Completo  
 Superior Incompleto  
 Superior Completo  
 Outro

5. Qual sua renda familiar?

- Menos de 1 Salário Mínimo  
 De 1 a 3 Salários Mínimos  
 De 3 a 5 Salários Mínimos  
 Outro:

6. Qual foi sua motivação para abrir sua empresa?

- Oportunidade  
 Auto Realização  
 Necessidade  
 Independência Financeira  
 Outro

### PERFIL DA EMPRESA

Essa seção possui o objetivo de conhecer melhor o perfil das Micro e pequenas empresas do segmento da beleza.

1. Qual a classificação da empresa?

Classificação	Receita Bruta Anual
Microempreendedor individual	Até R\$ 81.000,00
Microempresa	Até R\$ 360.000,00
Empresa de pequeno porte	Superior R\$ 360.000,00 e igual ou inferior R\$ 4.800.000,00

**Fonte:** Adaptado pelo autor, SEBRAE (2022)

- Microempreendedor Individual (MEI)  
 Microempresa (ME)  
 Empresa de Pequeno Porte (EPP)

2. Seu empreendimento atua em qual área?

- Cabeleireiro (a) / Barbeiro  
 Manicure / Pedicure  
 Estética  
 Design de sobrancelhas / cílios  
 Maquiagem / Cosméticos  
 Depilação  
 Outro

3. Qual recurso utilizado para abertura da empresa?

- Capital Próprio  
 Auxílio do Governo  
 Empréstimo ao Banco  
 Outro

4. Quantos colaboradores (Funcionários) trabalham em seu empreendimento?

- Apenas eu  
 Apenas 1 Colaborador  
 De 2 a 5 Colaboradores  
 De 5 a 10 Colaboradores  
 Acima de 10 Colaboradores

5. Qual tempo de atuação do seu empreendimento?

- Menos de 1 ano  
 De 1 a 3 anos

- ( ) De 3 a 5 anos  
 ( ) Entre 5 a 10 anos  
 ( ) Acima de 10 anos

6. Quais os maiores desafios na gestão do seu empreendimento?

- ( ) Burocracia  
 ( ) Gestão Financeira  
 ( ) Manter e Conquistar novos clientes  
 ( ) Carga Tributária Elevada  
 ( ) Concorrência Alta  
 ( ) Outro

7. Quais os maiores desafios na gestão do seu empreendimento?

Financeira  
 e Conquistar novos clientes  
 Tributária Elevada  
 Alta

### COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS

Essa seção tem o objetivo de realizar perguntas sobre as competências empreendedoras. As perguntas são feitas com base no estudo de Lenzi, de modo que não existem respostas corretas, pois é uma auto avaliação, sendo necessário atribuir uma classificação numérica que melhor se identifique com o seu perfil.

1	2	3	4
Nunca	Raramente	Frequentemente	Sempre

1. Lidera ou executa novos projetos, ideias e estratégias que visam conceber,

reinventar, produzir ou comercializar novos produtos ou serviços?

1 2 3 4

Nunca     Sempre

2. Toma iniciativas pioneiras de inovação gerando novos métodos de trabalho, negócios, produtos ou mercados para empresa?

1 2 3 4

Nunca     Sempre

3. Produz resultado para empresa decorrente da comercialização de produtos e serviços gerados da oportunidade de negócio que identificou e captou no mercado?

1 2 3 4

Nunca     Sempre

4. Avalia o risco de suas ações na empresa ou no mercado por meio de informações coletadas?

1 2 3 4

Nunca     Sempre

5. Age para reduzir os riscos das ações propostas?

1 2 3 4

Nunca     Sempre

6. Está disposto a correr riscos, pois eles representam um desafio pessoal e poderão de fato trazer bom retorno para a empresa?

1 2 3 4

Nunca     Sempre

7. Suas ações são muito inovadoras, trazendo qualidade e eficácia nos processos?

1 2 3 4  
Nunca     Sempre

8. É reconhecido por satisfazer seus clientes internos e externos por meio de suas ações e resultados?

1 2 3 4  
Nunca     Sempre

9. Estabelece prazos e os cumpre com padrão de qualidade reconhecido por todos?

1 2 3 4  
Nunca     Sempre

10. Age para driblar ou transpor obstáculos quando eles se apresentam?

1 2 3 4  
Nunca     Sempre

11. Não desiste em situações desfavoráveis e encontra formas de atingir os objetivos?

1 2 3 4  
Nunca     Sempre

12. Admite ser responsável por seus atos e resultados, assumindo a frente para alcançar o que é proposto?

1 2 3 4  
Nunca     Sempre

13. Conclui uma tarefa dentro das condições estabelecidas, honrando os patrocinadores e parceiros internos?

1 2 3 4  
Nunca     Sempre

14. Quando necessário, “coloca a mão na massa” para ajudar a equipe a concluir um trabalho?

1 2 3 4  
Nunca     Sempre

15. Está disposto a manter os clientes (internos e externos) satisfeitos e de fato consegue?

1 2 3 4  
Nunca     Sempre

16. Vai pessoalmente atrás de informações confiáveis para realizar um projeto?

1 2 3 4  
Nunca     Sempre

17. Investiga pessoalmente novos processos para seus projetos ou ideias inovadoras?

1 2 3 4  
Nunca     Sempre

18. Quando necessário, consulta pessoalmente especialistas para lhe ajudar em suas ações?

1 2 3 4  
Nunca     Sempre

19. Define suas próprias metas, independente do que é imposto pela empresa?

1 2 3 4  
Nunca     Sempre

20. Suas metas são claras e específicas, e entendidas por todos os envolvidos?

1 2 3 4

Nunca     Sempre

21. Suas metas são mensuráveis e perfeitamente acompanhadas por todos da equipe?

1 2 3 4

Nunca     Sempre

22. Elaboram planos com tarefas e prazos bem definidos e claros?

1 2 3 4

Nunca     Sempre

23. Revisa constantemente seus planejamentos, adequando-os quando necessário?

1 2 3 4

Nunca     Sempre

24. É ousado na tomada de decisões, mas se baseia em informações e registros para projetar resultados?

1 2 3 4

Nunca     Sempre

25. Consegue influenciar outras pessoas para que sejam parceiros em seus projetos viabilizando recursos necessários para alcançar os resultados propostos?

1 2 3 4

Nunca     Sempre

26. Consegue utilizar pessoas chave para atingir os resultados que se propõe ou conseguir os recursos necessários?

1 2 3 4

Nunca     Sempre

27. Desenvolve e fortalece sua rede de relacionamento interna e externa à empresa?

1 2 3 4

Nunca     Sempre

28. Está disposto a quebrar regras, suplantar barreiras e superar obstáculos já enraizados na empresa?

1 2 3 4

Nunca     Sempre

29. Confia em seu ponto de vista e o mantém mesmo diante de oposições?

1 2 3 4

Nunca     Sempre

30. É confiante nos seus atos e enfrenta desafios sem medo?

1 2 3 4

Nunca     Sempre