



**UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA – CAMPUS VII
CENTRO DE CIÊNCIAS EXATAS E SOCIAIS APLICADAS
CURSO DE BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO**

SILVANA MORAIS DA NÓBREGA

**COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS: UM ESTUDO NA CIDADE DE SÃO JOSÉ
DO SABUGI – PB**

**PATOS-PB
2022**

SILVANA MORAIS DA NÓBREGA

**COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS: UM ESTUDO NA CIDADE DE SÃO JOSÉ
DO SABUGI – PB**

Trabalho de Conclusão de Curso (Artigo) apresentado a Coordenação do Curso de Graduação em Administração da Universidade Estadual da Paraíba, como requisito parcial à obtenção do título de Bacharelado em Administração.

Orientador: Me. Angélica Catarine da Mota Araújo

**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.

N754c Nóbrega, Silvana Morais da.

Competências empreendedoras [manuscrito] : um estudo na cidade de São José do Sabugi - PB / Silvana Morais da Nobrega. - 2022.

41 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. Angélica Catarine da Mota Araújo , Coordenação do Curso de Administração - CCEA."

1. Empreendedorismo. 2. Competências empreendedoras. 3. Microempreendedor. 4. Microempresas. I. Título

21. ed. CDD 650.1

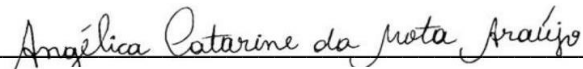
SILVANA MORAIS DA NÓBREGA

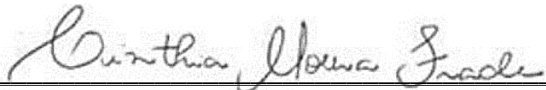
**COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS: UM ESTUDO NA CIDADE DE SÃO JOSÉ
DO SABUGI – PB**

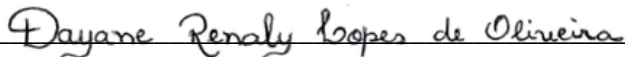
Trabalho de Conclusão de Curso (Artigo) apresentado a Coordenação do Curso de Graduação em Administração da Universidade Estadual da Paraíba, como requisito parcial à obtenção do título de Bacharelado em Administração.

Aprovada em: 21/03/2022.

BANCA EXAMINADORA


Profa. Me. Angélica Catarine da Mota Araújo (Orientador)
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)


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


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

Dedico esse artigo feito com muita dedicação e carinho a meu esposo, meu filho, minha mãe, pai, irmãs e meus sobrinhos, que me deram forças para continuar, amo muito vocês.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 – Localização do Município de São José do Sabugi -PB	20
Figura 2 – Caracterização dos empreendedores com base em características pessoais	21
Figura 3 – Caracterização das Micro e Pequenas Empresas em São José do Sabugi.....	23
Figura 4 – Características das Competências Empreendedores EQE, PER, COM e IAC	29
Figura 5 – Características das Competências Empreendedores BDI e EDM.....	30
Figura 6 – Características das Competências Empreendedores BOI, CRC e PRC	30

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Competência Empreendedoras de Cooley (1990)	15
Tabela 2 – Conjuntos de Competência Empreendedoras de Cooley (1990)	17
Tabela 3 – Classificação dos negócios com base na receita bruta anual	18
Tabela 4 – Impactos da crise da Covid -19	26
Tabela 5 – Teste de Kruskal Wallis e identificação das competências empreendedoras	28
Tabela 6 – Identificação das competências empreendedoras, a partir de Lenzi (2008)	31

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Formalização dos Colaboradores	23
Gráfico 2 – Motivos para abrir seu próprio negócio	24
Gráfico 3 – Maiores dificuldades dos empreendedores	25
Gráfico 4 – Planejamento e Monitoramento Sistemáticos	31

LISTA DE ABREVIATURAS

BDI	Busca de Informações
BOI	Busca de Oportunidade e Iniciativa
CE	Competência Empreendedora
CNPJ	Cadastro Nacional de Pessoas Jurídica
COM	Comprometimento
CRC	Correr Riscos Calculados
EDM	Estabelecimento de Metas
EPP	Empresa de Pequeno Porte
EQE	Exigência de Qualidade e Eficiência
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
IAC	Independência e Autoconfiança
IBGE	Instituto de Geografia e Estatística
MEI	Microempreendedor Individual
ME	Micro Empresa
MPE	Micro e Pequena Empresa
MPE'S	Micro e Pequenas Empresas
NI	Não Identificado
PB	Paraíba
PER	Persistência
PMS	Planejamento e Monitoramento Sistemático
PRC	Persuasão e Rede de Contato
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

LISTA DE SIMBOLOS

% Porcentagem

α Alpha

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	12
2 REFERENCIAL TEÓRICO	13
2.1 Empreendedorismo.....	13
2.2 O Empreendedor e as Competências Empreendedoras	14
2.3 As Micro e Pequenas Empresas no Brasil.....	17
3 METODOLOGIA	19
4 RESULTADO E DISCUSSÃO	20
4.1 Caracterização dos Pesquisados	20
4.2 Caracterização das Micro e Pequenas Empresas.....	22
4.3 Motivos Para Abertura Do Seu Próprio Negócio.....	24
4.4 Dificuldades encontradas pelos empreendedores na sua MPE.....	24
4.5 Identificação dos Impactos da Covid -19.....	26
4.6 Competências Empreendedoras.....	27
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	32
REFERÊNCIAS	34
APÊNDICE A – Questionário Aplicado aos Empreendedores	36

COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS: UM ESTUDO NA CIDADE DE SÃO JOSÉ DO SABUGI – PB

ENTREPRENEURIAL SKILLS: A STUDY IN THE CITY OF SÃO JOSÉ DO SABUGI - PB

Silvana Morais da Nobrega¹

RESUMO

O artigo teve como objetivo identificar as competências empreendedoras dos gestores das micro e pequenas empresas na cidade de São José do Sabugi, na Paraíba. Para tanto, foram estabelecidos os seguintes objetivos específicos: Identificar as dificuldades encontradas pelos empreendedores na sua MPE; apresentar o perfil do MPE do município; identificar as características empreendedoras de cada competência e descrever as expectativas destes empreendedores considerando o contexto de pós pandemia. Metodologicamente, este estudo caracteriza-se como descritivo com abordagem quanti-qualitativa, tendo como ferramenta para a coleta de dados a aplicação de um questionário estruturado e respondido por 121 empreendedores das MPE's. Como resultado, verificou-se que o empreendedorismo tem forte influência na autorrealização das pessoas e independência financeira, já que foram um dos motivos apontados pelos sujeitos da pesquisa como motivadores para abertura de seus negócios. No que diz respeito ao impacto da crise nos negócios, os empreendedores relataram que não sofreram grandes impactos com a pandemia de Covid - 19. Conclui-se que a competência empreendedora predominante entre os pesquisados foi a de Comprometimento (COM), e a menor foi a Busca de oportunidade e iniciativas (BOI). Portanto, ressalta-se que a maioria dos empreendedores pesquisados possuem competências empreendedoras algumas mais desenvolvidas que outras, e que precisam ser trabalhadas considerando a importância destas competências para sucesso de um empreendimento.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Competências empreendedoras. Microempreendedor. Covid-19.

ABSTRACT

The article aimed to identify the entrepreneurial skills of managers of micro and small companies in the city of São José do Sabugi, in Paraíba. To this end, the following specific objectives were established: Identify the difficulties encountered by entrepreneurs in their MSE; present the profile of the MPE of the municipality; identify the entrepreneurial characteristics of each competence and describe the expectations of these entrepreneurs considering the post-pandemic context. Methodologically, this study is characterized as descriptive with a quantitative-qualitative approach, having as a tool for data collection the application of a structured questionnaire and answered by 121 entrepreneurs of MSE's. As a result, it was found that entrepreneurship has a strong influence on people's self-fulfillment and financial independence, as they were one of the reasons given by the research subjects as motivators for opening their businesses. With regard to the impact of the crisis on business, entrepreneurs reported that they did not suffer major impacts from the Covid-19 pandemic. It is concluded that the predominant entrepreneurial competence among those surveyed was Commitment (COM), and the lowest was a Search for opportunities and initiatives (BOI). Therefore, it is

¹ Estudante do curso de administração. E-mail: silvanamnobrega@hotmail.com

emphasized that most of the entrepreneurs surveyed have entrepreneurial skills, some more developed than others, and that they need to be worked on considering the importance of these skills for the success of an enterprise.

Keywords: Entrepreneurship. Entrepreneurial skills. Microentrepreneur. Covid-19.

1 - INTRODUÇÃO

O empreendedorismo é uma das principais alternativas que as pessoas encontram para geração de emprego e renda, assim como cita Pinto, 2014, não necessitando especificamente de uma profissão e uma boa escolaridade para começar a empreender, o que torna possível a criação de novos negócios, gerando novas oportunidades a pessoas de qualquer classe social. Porém, algumas competências e habilidades devem ser trabalhadas para que se tenha sucesso no empreendimento, considerando a relevância das empresas no desenvolvimento social, na redução da pobreza e no crescimento econômico de uma região (KIM; KANG, 2014; RIBEIRO-SORIANO, 2017; SI; AHLSTROM; WEI; CULLEN, 2020; URBANO; APARICIO, 2016).

De acordo com o Mapa de Empresas, uma ferramenta que é disponibilizada pelo governo federal, com o intuito de conceder informações relevantes acerca dos procedimentos de registros de empresas, para se abrir um CNPJ no Brasil, leva em média atualmente 2 dias úteis, porém este dado varia de acordo com a cidade no qual é feita a abertura. Neste sentido, o Brasil tem evoluído bastante no tempo gasto para abertura de empresas, já que o brasileiro possui um espírito empreendedor que tem se desenvolvido a cada dia, junto com o avanço das novas tecnologias e mídias sociais no país.

“O crescimento do espírito empreendedor tem feito crescer também a quantidade de empresas por todo o país e, dentre elas, as que mais têm demonstrado grande participação da economia nacional são as Micro e Pequenas Empresas” (DUARTE, 2013). Diante disto, o crescente interesse pelo empreendedorismo deve-se ao fato da sua relevância para a sociedade, contribuindo para a geração de renda, proporcionando crescimento e desenvolvimento econômico (SI et al., 2020).

Uma cidade que merece destaque no Estado da Paraíba na parte de empreendedorismo é a cidade de São José do Sabugi, que apresenta índices relevantes no crescimento e desenvolvimento da cidade a partir da abertura de micro e pequenas empresas, que atualmente possui cerca de 230 empresas ativas (Matriz + Filial), de acordo os dados de indicadores do Mapa de Empresas, disponibilizados pelo Governo Federal (2022).

Dada a crescente importância do empreendedorismo na economia, esta pesquisa norteia-se pelo seguinte questionamento: Quais são as competências empreendedoras predominantes nos gestores da cidade de São José do Sabugi-PB? Por conseguinte, o objetivo geral desta pesquisa é identificar as competências empreendedoras dos gestores das micro e pequenas empresas na cidade de São José do Sabugi, na Paraíba. Para o alcance deste objetivo, foram traçados os seguintes objetivos específicos: a) identificar a quantidade de micro e pequenas empresas ativas nesta localização; b) apresentar o perfil dos empreendedores com base em características mais gerais e o das micro e pequenas empresas do município; c) identificar as características empreendedoras de cada competência; d) Apresentar as expectativas destes empreendedores considerando o contexto de pós pandemia.

A região tem tido bastante incentivo por parte dos representantes públicos atuais para que o empreendedorismo se destaque, e haja um maior índice de pessoas formalizadas na região, proporcionando segurança jurídica, geração de emprego e renda, e ajudando aos contrerâneos desta pequena cidade a buscarem alternativas de trabalho na sua cidade de origem. Neste contexto, é pertinente saber se os empreendedores possuem competências empreendedoras para dar continuidade a sua Micro e Pequena empresa, e quais são mais frequentes entre os mesmos.

Face ao exposto, essa pesquisa justifica-se pela necessidade de uma melhor compreensão do perfil dos microempreendedores do município de São José do Sabugi - PB, com a finalidade de identificar as características e competências empreendedoras, visto que não

foram encontrados estudos realizados na região para a identificação mais aprofundada dos empreendedores da referida cidade.

O estudo está organizado em cinco seções. Além desta introdução que ressalta a relevância do tema e o contexto a ser estudado, é apresentado na seção dois o aporte teórico sobre empreendedorismo, as competências empreendedoras, bem como uma caracterização das Micro e Pequenas Empresas no Brasil, com ênfase no município investigado. Na terceira seção tem-se os procedimentos metodológicos que foram abordados para coleta, análise e a interpretação dos dados. Na sequência são apresentadas as análises dos dados evidenciando os principais achados da pesquisa. Por fim, tem-se as considerações finais com as direções futuras de pesquisa.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Empreendedorismo

Existem muitas definições acerca do que é empreendedorismo, dentre as quais enfatizam as palavras criar, inovar, modificar, transformar, combinar, palavras estas que são alguns dos principais eixos na criação de um novo empreendimento, tal como afirma Barreto (1998, p. 190) que o “empreendedorismo é habilidade de criar e constituir algo a partir de muito pouco ou de quase nada”. Surgindo a partir de uma simples ideia, conversa ou de uma necessidade, esta última sendo exaltada por Pereira (1995, p. 15), no qual destaca que o empreendedorismo deve ser uma combinação de recursos a fim de satisfazer as necessidades:

[...] Para fazerem seus sonhos, visões e projetos se transformarem em realidade, estes empreendedores utilizam a própria capacidade de combinar recursos produtivos – capital, matéria prima e trabalho – para realizar obras, fabricar produtos e prestar serviços destinados a satisfazer necessidades de pessoas.

Diante deste contexto, o empreendedorismo vem se expandindo e tornando possível o sonho de muitas pessoas em ter seu próprio negócio, principalmente no Brasil, já que de acordo com o *Global Entrepreneurship Monitor – GEM 2019*, o brasileiro considera o sonho de ter seu próprio negócio importante, ocupando a quarta posição no ranking de sonhos na pesquisa. Ficando acima de demais sonhos como: ter um diploma de ensino superior e casar ou constituir uma nova família.

Mediante o exposto, o empreendedorismo tem forte influência na autorrealização das pessoas e independência financeira, sendo este também o responsável por gerar impactos na sociedade, na política e na economia, através da geração de emprego e renda para a população, desempenhando um papel essencial no desenvolvimento e crescimento de uma região (ESPEJO; PREVIDELLI, 2006). O Brasil é considerado um dos países que possuem taxas de empreendedorismos significativos, já que segundo o *Global Entrepreneurship Monitor – GEM (2019)*, a população brasileira é classificada como uma das mais empreendedoras do mundo, ocupando o 4º lugar quando comparado aos demais 50 países analisados.

Contudo, para a realização do referido sonho de ter seu próprio negócio é importante salientar a figura do empreendedor, o agente de extrema importância no empreendedorismo, visto que “O empreendedor é alguém que sonha e busca transformar seu sonho em realidade” (DOLABELA, 2010, p. 25), perante este cenário, além de sentir-se bem fazendo o que gosta, ainda consegue capitalizar e se manter financeiramente a partir destes sonhos, assim como afirma Dornelas (2008), conceituando o empreendedor como a pessoa que identifica uma oportunidade e cria um negócio para capitalizar sobre ela, assumindo risco, sendo estes, calculados.

No entanto, nem sempre estes empreendedores conseguem identificar os riscos e contornar determinadas situações, já que a criação de um novo negócio exige tempo e dedicação, instigando as pessoas a realizar inúmeras funções, e desenvolver habilidades e competências, algumas vezes até desconhecidas e inexploradas pelas mesmas, pois “O empreendedorismo é o despertar do indivíduo para o aproveitamento integral de suas potencialidades racionais e intuitivas” (BAGGIO, A; BAGGIO, D, 2014, p. 26). Ademais, estes mesmos autores ainda ressaltam que a natureza do empreendedorismo está totalmente ligada à mudança, sendo ela uma das poucas certezas da vida.

Em um ambiente mutável, novos horizontes são emergidos, e os empreendedores estão sempre propensos a se adaptar ao meio externo e as circunstâncias que este ambiente proporciona, transformando as dificuldades em oportunidades, sendo esta uma das principais característica atribuída aos empreendedores, que segundo Drucker (1998) são aquelas pessoas que exploram as oportunidades que aparecem, com as mudanças que surgem, seja na tecnologia, em novas formas de consumo, em novas normas sociais, entre outras.

Um exemplo prático, foram as adaptações feitas pelos empreendedores durante a Pandemia do Covid-19, que resultou em novas formas de consumo, o que proporcionou um rápido crescimento em vendas online e delivery, que devido ao distanciamento social, ocasionou uma demanda maior pelas compras via aplicativos, sites e redes sociais. A Pandemia causada pelo vírus Sars-CoV-2 no ano de 2020, provocou inúmeras mudanças no comportamento das pessoas, contribuindo na demanda por novos bens e serviços. Assim como afirma Jordan (2020) “O isolamento social provocado pelo vírus obrigou o mundo a se transformar e mudou significativamente a nossa forma de agir, pensar e consumir”.

2.2 O Empreendedor e Competências Empreendedoras

A palavra empreendedor geralmente remete sempre a criação de novos negócios, aquele que está disposto a investir, e criar algo novo ou simplesmente abrir uma empresa, mas vale salientar que empreendedor pode ser qualquer pessoa que tenha uma visão ampliada, sobre gostar de estar sempre atento às oportunidades e buscar melhorias no ambiente em que está inserido (DORNELAS, 2018). À vista disso, Chiavenato (2007) explica que o perfil empreendedor não depende de fundar ou não algum tipo de negócio, ele afirma que:

[...] não é somente o fundador de novas empresas ou construtor de novos negócios. Ele é a energia da economia, a alavanca de recursos, o impulso de talentos, a dinâmica de ideias. Mais ainda: ele é quem fareja oportunidades e precisa ser muito rápido, aproveitando as oportunidades fortuitas, antes que os outros aventureiros o façam. (CHIAVENATO, 2007, p. 03)

Para ser empreendedor, não basta ter conhecimento, qualificações e habilidades em áreas técnicas e administrativas, é necessário desenvolver competência empreendedora, sendo esta adquirida a partir de situações vivenciadas, no qual são tomadas atitudes, mediante situações diversas, assim como afirma Antonello (2005) que conceituou competência empreendedora como um sistema interligado entre as habilidades, conhecimento, e por fim atitudes que levam o indivíduo a tomar decisões, com base em estratégia e ações que criem valor para toda a sociedade. Sandberg (2000) também relata como competência um conjunto de habilidades e determinados conhecimentos, para tornar possível a realização de um trabalho, executado por um indivíduo.

Estas competências do empreendedor influenciam diretamente a competitividade nas Micro e Pequenas Empresas, assim como afirmam Man e Lau (2000), estes autores ainda elencaram que estas competências podem desabrochar em dez áreas distintas, que são elas: oportunidade, relacionamento, conceitual, inovação, organização/administrativa, sociais,

estratégicas, comprometimento, aprendizagem, e por fim o equilíbrio entre a vida profissional e pessoal.

Logo, em razão da experiência que uma pessoa adquira ao longo da vida, seja pessoal ou profissional, vai influenciar a maneira como o mesmo se porta diante a criação de um novo negócio e como o gerencia, pois não basta apenas ter o conhecimento, algo este, que pode ser aprendido, mas ter discernimento e atitudes diante as dificuldades e as oportunidades que surgem no mercado. “Ter competências específicas e comportamentais são requisitos que preparam o empreendedor não somente a abrir seu próprio negócio, mas sobretudo, para gerenciá-lo com sucesso” (GEBRAN; NASSIF, 2013).

Sendo assim, é importante destacar que cada pessoa possui sua própria identidade, com isso, suas competências são distintas de outros indivíduos, estes que possuem também sua própria personalidade, mas que na busca por melhorias, novas habilidades e conseqüentemente as competências são estudadas, compartilhadas e aprendidas, visto que Pardini e Brandão (2007) enfatizam o empreendedorismo como sendo um fenômeno cultural, vindo a ser um resultado das práticas vivenciadas, os hábitos e valores dos indivíduos.

Para a determinação e procedimento desta pesquisa, vale salientar o estudo realizado por Lenzi (2008), em que utilizou na metodologia o trabalho desenvolvido por Cooley (1990), no qual foi apresentado no Seminário para Fundadores de Empresas do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) e conseguiu determinar dez competências empreendedoras de uma forma prática, simples e fácil, conforme descrito abaixo na tabela 1, e que pode ser norteada de acordo com o conjunto de realizações, planejamento e poder, dispostas na Tabela 2.

Tabela 1 - Competência Empreendedoras de Cooley (1990)

Competência	Características de Ação
Busca de Oportunidade e Iniciativa (BOI)	Liderar e executar 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
Correr Riscos Calculados (CRC)	Avalia o risco de suas ações na empresa ou no mercado por meio de informações coletadas
	Age para reduzir os riscos das ações propostas
Exigência de Qualidade e Eficiência (EQE)	Está disposto a correr riscos, pois eles representam um desafio pessoal e poderão de fato trazer bom retorno para a empresa.
	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
	Age para driblar ou transpor obstáculos quando eles se apresentam
Persistência (PER)	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.
	Conclui uma tarefa dentro das condições estabelecidas, honrando os patrocinadores e parceiros internos.
Comprometimento (COM)	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.
	Vai pessoalmente atrás de informações confiáveis para realizar um projeto.
Busca de Informações (BDI)	Investiga pessoalmente novos processos para seus projetos ou ideias inovadoras.
	Quando necessário, consulta pessoalmente especialistas para lhe ajudar em suas ações
	Define suas próprias metas, independente do que é imposto pela empresa.
Estabelecimento de Metas (EDM)	Suas metas são claras e específicas, e entendidas por todos os envolvidos
	Suas metas são mensuráveis e perfeitamente acompanhadas por todos da equipe.
	Elabora planos com tarefas e prazos bem definidos e claros.
Planejamento e Monitoramento Sistemáticos (PMS)	Revisa constantemente seus planejamentos, adequando-os quando necessário
	É ousado na tomada de decisões, mas se baseia em informações e registros para projetar resultados.
	Consegue influenciar outras pessoas para que sejam parceiros em seus projetos viabilizando recursos necessários para alcançar os resultados propostos.
Persuasão e Rede de Contatos (PRC)	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.
Independência e Autoconfiança (IAC)	Está disposto a quebrar regras, suplantar 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: Adaptado de Lenzi (2008)

As competências empreendedoras de um indivíduo, podem ser lapidadas, assim como suas próprias competências, no qual leva a adequar-se e aprimorar-se para uma competência empreendedora, assim afirma Lenzi (2008), pois é um conjunto, e o desenvolvimento das mesmas pode ser um passo significativo para o sucesso de um negócio, o que necessariamente não seja garantia de assertividade, mas que facilita a formação de estratégias objetivas.

Tabela 2 - Conjuntos de Competência Empreendedoras de Cooley (1990)

Conjunto	Competências Empreendedoras
Conjunto de Realização	Busca de Oportunidade e Iniciativa (BOI)
	Correr Riscos Calculados (CRC)
	Exigência de Qualidade e Eficiência (EQE)
	Persistência (PER)
	Comprometimento (COM)
Conjunto de Planejamento	Busca de Informações (BDI)
	Estabelecimento de Metas (EDM)
	Planejamento e Monitoramento Sistemáticos (PMS)
Conjunto de Poder	Persuasão e Rede de Contatos (PRC)
	Independência e Autoconfiança (IAC)

Fonte: Elaborada pela autora, adaptado de Lenzi (2008)

Estes conjuntos de competências vistas na literatura são de extrema importância para continuação da pesquisa, e na construção do meio de identificar as competências empreendedoras dos empresários das MPEs da cidade de São José do Sabugi - PB. Conforme será abordado no decorrer do trabalho.

2.3 As Micro e Pequenas Empresas no Brasil

No Brasil, segundo a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua, divulgada pelo IBGE, o índice de desemprego no primeiro trimestre de 2021 foi o mais alto desde 2012, chegando a 14,7% de pessoas desocupadas no País, desses, o Nordeste ocupa uma posição de destaque, com o maior índice (18,6%) quando comparado às demais regiões. Segundo o IBGE, "os desocupados (desempregados) são todas as pessoas que estão sem vínculo empregatício, mas que estão buscando alternativas para encontrar algum trabalho e estão disponíveis a assumi-lo, caso venha a encontrar".

Diante deste cenário, muitas destas pessoas "desocupadas" resolvem trabalhar empreendendo informalmente, para se manter e cumprir com suas obrigações, aos que já são formalizados com CNPJ, ou que buscam a formalização, as dificuldades foram redobradas, principalmente para as micro e pequenas empresas, já que novas formas de consumo vão sendo atualizadas e as empresas tendem a adequar-se aos fatores que influenciam no macro ambiente.

Muitas organizações, fossem elas de grande e/ou pequeno porte, tiveram que fechar suas portas, o que fez com que as empresas buscassem novas formas de se comunicar com seus clientes e consumidores, além de pensarem em alternativas para manter suas vendas. "Desde a década de 1980, empreendedores e donos de pequenos negócios têm recebido maior reconhecimento como impulsionadores do crescimento econômico" (Ribeiro-Soriano, 2017, p. 1)", e durante a pandemia de Covid -19, não seria diferente, pois "a existência das micro e pequenas empresas é a base sustentável da economia do país. Por esse motivo deve-se dar ênfase à sobrevivência desse segmento para que ocorra um desenvolvimento econômico e social" (FERREIRA, et al, 2009)

No Brasil existe o Estatuto Nacional da Micro e Pequena Empresa, criado pela Constituição Federal, através da Lei Complementar N°123/2006, que regulamenta o tratamento favorecido, simplificado e diferenciado a estes tipos de empresas, conforme:

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).

Segundo o SEBRAE, (2018) o principal objetivo é proporcionar desenvolvimento e estimular a competitividade destas MPEs, "como estratégia de geração de emprego, distribuição de renda, inclusão social, redução da informalidade e fortalecimento da economia". Sendo assim, esses tipos de organizações, detêm de medidas que irão apoiá-las, através de Lei, decreto e outros elementos. Portanto a definição mais utilizada para conceituar estas MPEs, é essa contida nesta Lei Geral de 2006, que determina serem "aquelas que têm um faturamento de, no máximo, R\$360 mil anual. No caso das pequenas empresas, elas devem faturar de R\$360 mil a R\$4,8 milhões por ano" (DUARTE, 2013, p. 26). A lei ainda classifica estes tipos de empresas conforme a receita bruta anual: que podem ser enquadradas em conformidade com a tabela abaixo:

Tabela 3 - Classificação dos negócios com base na receita bruta anual

Classificação	Receita Bruta Anual
Microempreendedor individual	Até R\$ 81.000,00
Microempresa	Até R\$ 360.000,00
Empresa de Pequeno Porte	R\$ 360.000,00 e igual ou inferior a R\$ 4.800.000,00

Fonte: Elaborada pela autora

Souza (2009) Constata que estas MPEs detêm uma capacidade incrível de adaptação às mudanças que o mercado impõe, mas mesmo assim, há uma grande parcela das mesmas que fecham suas portas antes de completar 5 anos, é o caso dos microempreendedores individuais (MEI) que de acordo com a pesquisa Sobrevivência de Empresas (2020), realizada pelo Sebrae a partir de dados da Receita Federal, através de pesquisa de campo, são eles que apresentam a maior taxa (29%) de mortalidade, seguidos pelas microempresas (21,6%) e as de pequeno porte, 17%.

Durante o estudo algumas questões foram discutidas sobre o porquê desses índices de mortalidade para os microempreendedores, já que as MPEs, são de extrema importância na economia brasileira, devido uma alta taxa de desemprego, muitos empreendem por necessidade, por isso, não possuem conhecimento, ou competências que ajudem na manutenção do negócio, além da facilidade para abertura e fechamento de um MEI. quando comparada às demais (ME e EPP).

Mas apesar de se ter uma taxa de mortalidade que gere preocupação, o Brasil é surpreendido com o aumento significativo de novas MPEs, só nos quatro primeiros meses de 2021, foram abertas mais de um milhão de Micro e Pequenas Empresas, de acordo com dados do Sebrae (2021), contribuindo diretamente na economia e desenvolvimento do País, em que World Bank (2006), discorre sobre as três contribuições das empresas de pequeno porte para economia, a primeira está relacionada ao impacto no mercado de trabalho, a segunda como sendo fontes de inovação e a última como sendo as propulsoras da economia e introdução de novas atividades.

3 - METODOLOGIA DA PESQUISA

Nesta seção, será apresentado toda a metodologia utilizada para coleta, análise e a interpretação dos dados, no qual é descrito minuciosamente todos os passos da pesquisa, com a caracterização, levantamento do referencial teórico, sujeitos pesquisados, os instrumentos usados para a coleta dos dados e uma breve descrição do município analisado.

O objetivo do presente estudo é identificar as competências empreendedoras dos empresários das micro e pequenas empresas na cidade de São José do Sabugi-PB. A natureza da pesquisa é do tipo descritiva, no qual descreve o perfil de microempreendedores, e as perspectivas pós pandemia dos mesmos com base em suas percepções, com abordagem quali-quantitativa, pois de acordo com Bonfin, Medola e Paschoarelli (2015) “A utilização dos dois tipos de abordagem pode adotar vários métodos para análise do objeto de estudo, comparando então os dados obtidos, sendo mais adequado para minimizar a subjetividade, dando maior credibilidade a pesquisa”, haja vista, que foi possível identificar as competências empreendedoras, a partir do método estatístico que é o teste de Kruskal Wallis, e em uma média ponderada, assim como o método utilizado por Lenzi (2008).

O levantamento de referencial teórico foi feito a partir de revisões bibliográficas acerca do assunto de empreendedorismo e competências empreendedoras, seguindo por uma pesquisa documental através dos sistemas de dados para a identificação da formalização de Micro e Pequenas Empresas e o porte das mesmas, nos sites oficiais da Receita Federal, e identificação de dados e gráficos referentes a informações sobre o município de São José do Sabugi -PB.

A pesquisa foi realizada com os empreendedores das Micro e Pequenas Empresas da cidade de São José do Sabugi - PB, que estavam devidamente com suas empresas ativas até fevereiro de 2022, o universo da pesquisa então é de 225 microempreendedores, foram entregues um total de 160 formulários a estes empreendedores, porém apenas 121 participaram da respectiva pesquisa, ou seja, 53,8% do total de empreendedores das Micro e Pequenas Empresas do município, 5 deles entregaram o formulário fora do prazo, e os demais não conseguiram responder por apresentar compromisso profissional e/ou pessoal.

Logo após a identificação do sujeito da pesquisa, foi aplicado um questionário (Apêndice A) dividido em 3 partes, para coletar informações gerais sobre o perfil de forma mais geral, quanto a caracterização desses Micro e pequenos empreendedores (13 perguntas) e as percepções dos mesmos pós-pandemia (3 perguntas), assim como as competências empreendedoras individuais (30 perguntas).

O formulário foi estruturado e construído por meio de uma ferramenta online, o Google forms, para verificar se o questionário estava de fácil compreensão, foi realizado um pré-teste com alguns sujeitos da pesquisa, e com base nisso foi reformulado pequenos detalhes e então aplicado a partir do google Forms, do dia 10 até o dia 30 de fevereiro de 2022, em que se obteve 25% das respostas online, e os demais 75% dos pesquisados, responderam por meio do questionário impressos, destes, cerca de 7 pesquisados foram pessoalmente, devido o baixo grau de escolaridade interferir no preenchimento do formulário.

O município de São José do Sabugi, está localizado na Mesorregião da Borborema, Microrregião do Seridó Ocidental Paraibano e na região metropolitana de Patos -PB, fica situado nas seguintes coordenadas geográficas: Latitude: 6° 46' 46" Sul, Longitude: 36° 47' 47" Oeste, e de acordo com o último Censo realizado pelo IBGE em 2010, a população estimada para o ano de 2021 era de aproximadamente 4.153 habitantes.

Figura 1 - Localização do Município de São José do Sabugi -PB



Fonte: Banco de dados do IBGE

Atualmente a gestão do município, tem dado grande ênfase ao empreendedorismo na cidade, sendo referência entre os municípios circunvizinhos, haja vista, que também dá apoio às micro e pequenas empresas, e ainda criou um Lei Complementar N° 599 de 21 de Maio de 2021, no qual institui o tratamento diferenciado e favorecido às Microempresas (ME), Empresas de pequeno Porte (EPP), e Microempreendedores individuais (MEI). Proporcionando um suporte significativo a estes empreendedores, a partir da casa do empreendedor e demais bases de apoio.

4 – RESULTADOS E DISCUSSÕES

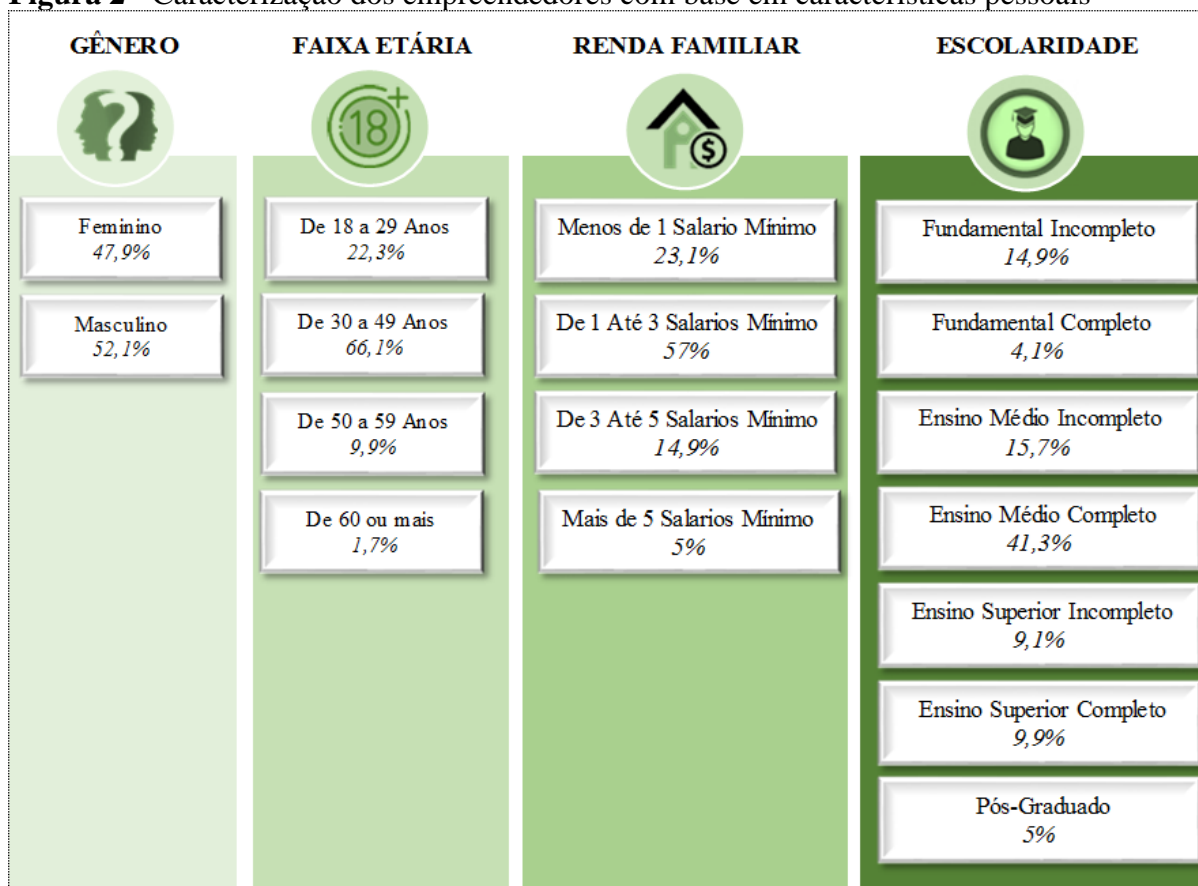
Durante esta seção será apresentado, discutido e analisado os dados coletados a partir das respostas dos empreendedores das MPE's do município de São José do Sabugi - PB, com a finalidade de apresentar e cumprir todos os objetivos específicos da pesquisa, bem como o objetivo principal.

4.1 Caracterização dos Pesquisados

Diante dos dados coletados, serão expostas as características gerais dos empreendedores das Micro e Pequenas Empresas, tendo como objetivo descrever um perfil desses empreendedores do município, com base nas características pessoais dos pesquisados, a partir da identificação do gênero, faixa etária, renda familiar e escolaridade dos mesmos.

Os dados mostram que não há uma diferença muito significativa quanto ao gênero dos pesquisados, mas que houve uma predominância do sexo masculino com pouco mais da metade dos empreendedores (52,1%), ou seja, do total de 121 participantes da pesquisa, 63 são homens, enquanto obtivemos como resultados do sexo feminino apenas 47,9%, o que corresponde a 58 mulheres. No que tange à faixa etária, o questionário proporcionou informações relevantes, e uma das principais é que um dos entrevistados apresentou uma idade superior a 60 anos (0,8%), isso mostra que independentemente da idade e de algumas limitações que a mesma venha apresentar, algumas pessoas querem continuar trabalhando, como forma de renda extra, ou até mesmo para se manter na ativa. Doze pessoas (9,9%) citaram ter entre 50 a 59 anos, a maioria dos pesquisados estavam entre a faixa etária de 30 a 49 anos, equivalente a 66,1% (80 pessoas), e a segunda faixa etária mais apontada, com porcentagem igual a 22,9% foi entre 18 e 29 anos, correspondendo a 27 empreendedores. Dados estes que podem melhor serem visualizados na figura 2, abaixo:

Figura 2 - Caracterização dos empreendedores com base em características pessoais



Fonte: Dados da pesquisa.

Ao analisar-se o indicador de renda familiar, conforme as respostas obtidas, verificou-se que apenas 5% (6 empreendedores) possuem uma renda maior que cinco salários mínimos, os que têm uma renda familiar de 3 até 5 salários mínimos corresponde a 14,9%, e a maioria

destes microempresários relataram que sua renda é de 1 até 3 salários mínimos, retratando 57% dos empreendedores, ou seja, 69 dos examinados, se enquadrando conforme as informações contidas no IBGE, que mostram a média mensal do município de 1,7 salários mínimos em 2019. Por último, 23,1% responderam que sua renda é inferior a um salário mínimo (28 pesquisados).

O indicador de escolaridade apresentou uma boa variabilidade, já que não teve uma opção que acarretou em mais de 50%, porém a maioria dos participantes da pesquisa possuem pelo menos o ensino médio completo, correspondendo a 41,3%, e 15,7% o ensino médio incompleto, isto é, 19 pessoas. Vale salientar que 14,9% não possui o ensino fundamental completo, diante deste contexto, alguns dos formulários tiveram que ser preenchido com base em entrevista presencial, outros tiveram que ter ajuda de alguém para poder responder as perguntas, haja vista, que alguns empreendedores necessitavam de ajuda, por não saberem ler. Ademais, 4,1% tinham o ensino fundamental completo, porcentagem parecida com a quantidade de pessoas que são Pós Graduas, que foi de 5% (12 pessoas), e 19% estavam enquadrados no ensino superior (9,1% completos e 9,9 incompletos).

Mediante os dados, compreende-se que o perfil do empreendedor com base nas características pessoais, foi identificado como maioria do sexo masculino, numa faixa etária de 30 a 49 anos, com nível de escolaridade apresentado de ensino médio completo e sua renda mensal de 1 até 3 salários mínimos.

4.2 Caracterização das Micro e Pequenas empresas






Nesta seção, foi identificado o perfil das micro e pequenas empresas dos referidos empreendedores, com base em suas respostas, a partir de indicadores como a classificação em que as organizações dos mesmos estavam enquadradas, qual o ramo de atividade destas MPE's, a quantidade de colaboradores, o tempo da empresa ativa e qual o recurso utilizado para abertura de seu empreendimento.

De acordo com o Mapa de empresas, sistema disponibilizado pelo Ministério da Economia para coletas estatísticas destas MPE's, o município de São José do Sabugi - PB, contava com uma quantidade superior de microempreendedores individuais, quando comparadas às demais classificações das MPE's, com 166 MEI's, 4 EPP's e 51 ME's, tal dado pode ser comprovado analisando as respostas dos empreendedores destas organizações, já que 80,2% dos respondentes afirmarem estarem enquadrados como microempreendedores individuais (97 dos respondentes), enquanto 16,5% declaram que sua empresa se encaixa como ME, e os demais, apenas 4 apontaram que sua organização está classificada como EPP (3,3%).

Uma maior quantidade de pessoas enquadradas como MEI, pode estar relacionado ao acesso menos burocrático para formalização, aumento das categorias de profissionais que podem se enquadrar, e os demais benefícios quando comparados a informalidade. Tal indicador também está diretamente ligado com o tempo de abertura dessas empresas, visto que a maioria tem de 1 até 3 anos (31,4%), são organizações formalizadas recentemente, então pode-se considerar que boa parte dos MEI's estão dentro desse intervalo, pois com base na análise individual, constatou-se que as EPP's não se enquadram neste intervalo de tempo e estão entre 5 e 10 anos, que agrupa 20,1% de todos os entrevistados assim como as que estão a mais de 10 anos ativos, e apenas 7,4% estão a menos de um ano formalizados. Conforme supracitada na figura 03.

Os recursos utilizados para abertura do seu negócio foram através de capital próprio, pois 78,5% dos empreendedores relataram usar o próprio dinheiro para iniciar seu empreendimento, visto que apenas 13,2% recorreram aos bancos a partir de empréstimos e o restante através de outros meios de empréstimos (8,3%). Tais resultados melhores observado abaixo na seguinte tabela:

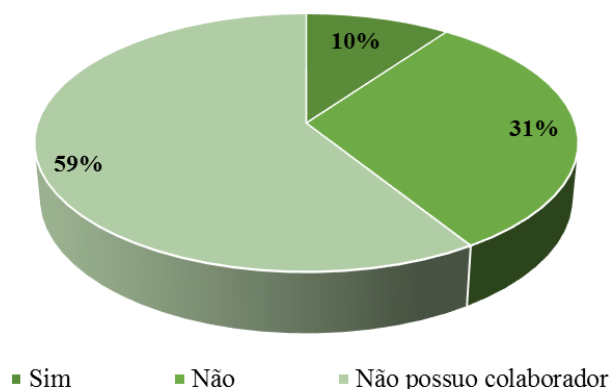
Figura 3 - Caracterização das Micro e Pequenas Empresas em São José do Sabugi - PB

CLASSIFICAÇÃO	RAMO DE ATIVIDADE	COLABORADORES	TEMPO DA EMPRESA	RECURSO PARA ABERTURA
 Microempreendedor Individual (MEI) 80,2%	 Comércio 72,2%	 Nenhum, Apenas eu 58,7%	 Menos de 1 ano 7,4%	 Capital Próprio 78,5%
Microempresa (ME) 16,5%	Serviço 24%	1 Funcionário 16,5%	De 1 até 3 Anos 31,4%	Empréstimos ao Banco 13,2%
Empresa de Pequeno Porte (EPP) 3,3%	Indústria 3,3%	De 2 a 5 Funcionários 18,2%	De 3 até 5 Anos 19,8%	Demais Empréstimos 8,3%
		De 6 a 10 Funcionários 5%	De 5 até 10 Anos 20,7%	
		De 11 a 30 Funcionários 0,8%	Mais de 10 Anos 20,7%	
		Mais de 31 Funcionários 0,8%		

Fonte: Dados da pesquisa.

O ramo de atividade que prevaleceu nas respostas, foi a do comércio com 72,2%, seguido de serviço (24%) e por último a indústria com apenas 3,3% (1 MPE), esta última, apesar de apresentar uma porcentagem significativamente inferior, apenas ela, entre os respondentes, emprega mais de 31 pessoas, apenas uma MPE também emprega entre 11 e 30 colaboradores gerando emprego e renda no município, porém mais da metade dos empreendedores (58,7%) das MPEs não possuem colaboradores, tal dado pode ser influenciado devido a quantidade superior de MEIs, os que responderam que conta com apenas um colaborador foi cerca de 16,5%, de 2 até 5 funcionários foram 18,2%, e apenas 5% dessas MPEs empregam de 6 a 10 funcionários.

Quando perguntado se estes colaboradores destas MPE's eram formalizados, apenas 9,9% afirmaram que todos os funcionários trabalham de carteira assinada, enquanto que 31,1% responderam que nem todos eram ou que não tinha trabalhadores de carteira assinada em sua organização, assim como pode ser melhor visualizado no gráfico abaixo:

Gráfico 1 - Formalização dos Colaboradores

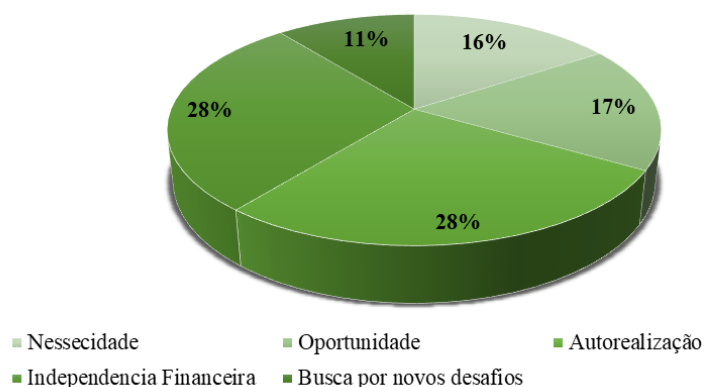
Fonte: Elaborado pela autora

Diante dos dados apresentados, é possível identificar o perfil das Micro e Pequenas Empresas, do município, em que a maioria são micro empreendedores individuais, que não possuem colaboradores, e aos que contam com funcionários para auxiliar, nem todos trabalham formalizados, prevalece significativamente as MPE's do setor de comércio, e que para darem início ao empreendimento a maioria utilizou de recursos próprios.

4.3 Motivos para abertura do próprio negócio

A motivação que leva alguém a resolver empreender varia bastante de indivíduo para indivíduo, mas que segundo o Global Entrepreneurship Monitor – GEM 2019, o sonho em ter seu negócio é significativamente importante. Fato este que está estreitamente relacionado com a auto realização, pois segundo Gai, Nunes, Wagner e Filano (2018) dentre as motivações dos empreendedores “a que mais se destaca é a auto realização profissional, além da motivação por necessidade ou então por oportunidade”, um indicativo que esteve presente consideravelmente nas opções respondidas pelos pesquisados, quando perguntado qual a motivação ou indicativo que fez com que decidisse abrir seu próprio negócio. A auto realização correspondeu então a 28% dos dados, conforme pode-se observar no gráfico 2.

Gráfico 2 - Motivos para abrir seu próprio negócio



Fonte: Elaborado pela autora, 2022

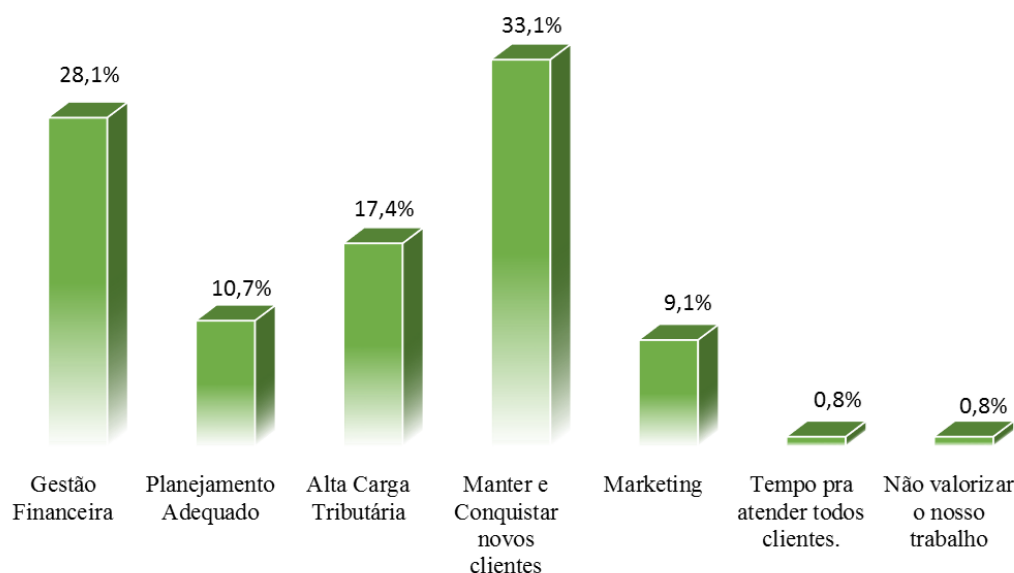
Assim como a auto realização, a independência financeira obteve um resultado de 28% dos pesquisados, empatado com a auto realização, logo após seguido por oportunidade com 17%, o que corresponde a 21 empreendedores que abriram seu próprio negócio a partir de oportunidades que conseguiram captar. Um dos respondentes inclusive argumentou que foi durante a pandemia da Covid-19 que vislumbrou uma oportunidade de negócio, mesmo considerando o cenário de crise vivenciado. A motivação por necessidade não esteve entre os três mais citados pelos sujeitos do estudo, mas apresentou um índice ainda relevante com 16%, e pôr fim a busca por novos desafios, que foi os menos citados e escolhido dentre as opções disponíveis com apenas 11% (13 pessoas).

4.4 Dificuldades encontradas pelos empreendedores na sua MPE

Muitas são as dificuldades encontradas para que uma empresa consiga se manter no mercado e assim conseguir uma vantagem competitiva, principalmente para MEI's que tendem a desempenhar muitas funções e acabam sobrecarregados nos vários setores que uma organização possui.

Aqui será discorrido sobre os dados coletados com base nas percepções dos empreendedores em relação às maiores dificuldades que os mesmos encontram no seu negócio, e a maior que foi a de manter e conquistar novos clientes, com 33,1%, indicador que pode ser influenciado diretamente com o nível de satisfação dos clientes, haja vista, que pesquisas poderiam ser feitas para identificação da mesma, e então buscar alternativas para segurar a clientela. Este indicador também pode ser influenciado devido à falta de planejamento adequado que também foi um dos indicadores, apresentando por 10,7% das dificuldades destes empreendedores, ou seja, não conseguem construir e seguir um planejamento bem estruturado. A segunda dificuldade mais citada foi a de gestão financeira (28,1%) seguido pela alta carga tributária (17,4%), expostas no gráfico 3.

Gráfico 3 - Maiores dificuldades dos empreendedores



Fonte: Elaborado pela autora, 2022

Como a gestão financeira é a segunda dificuldade mais citada pelos empreendedores, é relevante esclarecer que uma lacuna na área financeira dessa MPE's, causa um efeito significativo nas demais áreas de todo um conjunto, assim como afirma Silva (2015) que “a gestão financeira é determinante para manter a entidade organizada financeiramente, e com uma estruturada bem informada”. E este indicador pode estar diretamente ligado a maneira como estes empreendedores separam seus ganhos pessoais dos ganhos da empresa, pois ao ser perguntado a eles se conseguiam separar estas finanças menos da metade desses empreendedores (47,1%) conseguem fazer um controle organizado, e 17,4% afirmaram não separar, enquanto que 35,5% só consegue as vezes.

O indicador menos citado foi o de Marketing com menos de 10%, mas que mesmo assim é preocupação de uma parte significativa dos empreendedores, principalmente após um aumento da utilização do marketing digital, este que a cada dia cresce significativamente, e é um dos determinantes para estreitar a ligação com os clientes, e uma possível melhora nas vendas e/ou serviços ofertados.

Os demais que apareceram foram citados especificamente por dois dos pesquisados, em que um destacou que a maior dificuldade é o tempo para atender todos os clientes, isso significa que o mesmo possui então uma boa quantidade de clientes, mas que este processo poderia ser melhorado com base em um bom planejamento, um outro indagou um pouco insatisfação quanto ao reconhecimento que não recebe pelo esforço exercido.

4.5 Identificação dos impactos da crise da Covid -19 nas MPE's

Com a pandemia de Covid - 19, muitas empresas tiveram impactos significativos, pois muitas das organizações tiveram que fechar suas portas, transparecendo então nos resultados das empresas. Dados do Sebrae (2020) disponibilizados em sua plataforma online, constatou que a pandemia afetou o funcionamento de aproximadamente 5,3 milhões de pequenas empresas no Brasil, e algumas outras organizações interromperam suas atividades, causando impactos negativos não apenas a elas mesmas, mas também a economia do País.

Diante deste contexto, foi investigado se os empreendedores das MPE's de São José de Sabugi tiveram impactos significativos, conforme foi verificado com base em algumas perguntas numa escala do tipo Likert, resultando então que as MPE's não sofreram impactos muito significativos, visto que apenas 8,3% responderam extremamente e 26,4% muito, e a resposta mais selecionada foi que sofreram razoavelmente os impactos da crise de Covid -19, e que 11,6% afirmaram não ter sofrido impactos negativos. Todavia, a maioria dos empreendedores tiveram que se adaptar para conseguir manter suas vendas e/ou serviços, representando o percentual de 30,6% dos empreendedores, e apenas 10,7% não precisou de adaptar as limitações impostas pela crise, conforme pode-se observar os dados dispostos na tabela 4.

Tabela 4 - Impactos da crise da Covid -19

	Não	Pouco	Razoavel	Muito	Extremamente
Seu negócio sofreu impactos negativos	11,6%	15,7%	38,0%	26,4%	8,3%
Se Adaptou para manter suas vendas/serviços?	10,7%	19,8%	27,3%	30,6%	11,6%
Antes da pandemia, fazia uso das mídias sociais?	42,1%	18,2%	21,5%	11,6%	6,6%
Atualmente, faz uso das mídias sociais?	28,1%	21,5%	19,0%	19,8%	11,6%
Conseguiu Manter seu Fluxo de caixa?	21,5%	27,3%	41,3%	5,8%	4,1%
Precisou disponibilizar Delivery?	48,8%	13,2%	7,4%	19,8%	10,7%

Fonte: Elaborada pela autora, 2022

Uma alternativa para as empresas conseguirem manter seu fluxo de caixa no período que teve que fechar suas portas, foi o oferecimento do serviço delivery e o uso das redes sociais, já que 41,3% dos respondentes conseguiram manter razoavelmente seu fluxo de caixa, enquanto que 21,5% não conseguiram e 27,3% pouco. Boa parte dos MPE's 48,8% não necessitou usar o serviço delivery, um dado relevante, já que boa parte das empresas tiveram que usar, mas a soma dos que precisaram utilizar o serviço foi de 30% (Muito e extremamente).

Na tabela 4 também fica evidenciado o aumento do uso das redes sociais pelos empreendedores atualmente, mesmo ainda não sendo uma porcentagem significativa já que 28,1% alegam não fazer uso das redes sociais, mas quando comparada ao uso antes da pandemia quase metade dos empreendedores responderam que não (42,1%), sendo assim, houve um aumento dessas MPE's que fazem uso das redes sociais após a pandemia da Covid - 19.

O formulário da pesquisa também perguntou sobre as expectativas com relação ao futuro da MPE de cada empreendedor pós pandemia, esta pergunta não foi obrigatória a todos os pesquisados, sendo assim opcional aos respondentes, mas que tivemos respostas de 41% dos empreendedores, e as respostas mais obtidas foram a de melhorar as vendas e/ou serviços, assim como as de que os preços das mercadorias consigam ficar mais acessíveis para então serem repassados para os clientes, já que segundo o empreendedor 43: “Quero conseguir comprar de novo aos meus fornecedores só a vista”. Esta resposta mostra que o mesmo quer conseguir melhores preços e assim uma maior lucratividade.

O empreendedor 38, respondeu que gostaria de “Um aumento nas vendas, que possa dar oportunidade de emprego a outras pessoas”, assim como o empreendedor 93 que teve uma resposta parecida, em que escreveu o seguinte: “Espero uma boa retomada na economia e assim as empresas possam gerar mais empregos e voltar a crescer economicamente”. Diante dessas declarações, percebe-se a importância dessas micro e pequenas empresas na geração de emprego e renda na região.

Uma das respostas que chamou atenção foi a do empreendedor 46, que ressaltou suas expectativas como incertas com o seguinte posicionamento: "Incerto: Inflação, aumento dos produtos e a queda do poder aquisitivo, importando diretamente no consumo". Além de conseguir realizar as vendas, o empreendedor 16 cita que gostaria de conseguir manter os clientes que conseguiu através de meios online. Enquanto o empreendedor 6 ressaltou: “A minha expectativa principal é que volte a ter baixa no mercado para que se possa comprar e vender na internet com um preço de frete mais acessível”. Vale destacar a resposta do empreendedor 13 que em sua argumentação escreveu o seguinte: “Creio que pouca coisa mudará quando se diz respeito a um ambiente onde sempre existiu dificuldades no setor econômico, a diferença está em se adaptar ou não a situação vigente”. Com isso o mesmo não cria expectativas muito otimistas, mas mostra que está apto a se adaptar às adversidades que possam surgir.

A outra pergunta aberta realizada aos empreendedores foi para identificar as estratégias mais relevantes utilizadas para o enfrentamento dos impactos causados nos negócios devido à crise do Covid-19, também foi opcional responder, mas que abarcou 58% da amostra, equivalente a 70 pessoas, uma parcela consideravelmente significativa, mas que não houve grande variabilidade entre as respostas, já que as mais citadas por eles foram: Disponibilizar o serviço delivery, reduzir o preço dos produtos, a realização de promoções e o aumento do uso das redes sociais, com a realização de lives ofertando os produtos disponibilizados e com redução de preço, conforme pode ser verificado a partir do relato do empreendedor 15:

O marketing sem dúvidas foi uma das estratégias mais utilizadas para tentar vender nesse tempo de crise, fazer com que a procura chegue na casa do cliente utilizando delivery para um melhor atendimento também. Convencer o cliente que aquela peça era ideal para os dias em casa. Foi necessário usar descontos e brindes para atrair mais clientes.

O empreendedor 69 relatou que uma das estratégias foi ter que diminuir o quadro de funcionários na época, mas que atualmente conseguiu dobrar o número de colaboradores que antes eram apenas 3 e hoje são em 6. Resposta parecida com a do empreendedor 93 “Como eu tenho estoque de matéria prima, adquirir o programa do governo federal, suspendi temporariamente 70% dos funcionários e 30% com redução na carga horária, para atender meus clientes”.

Também teve os que utilizaram da crise como uma oportunidade para abrir seu negócio, pois, segundo Baggio e Baggio (2014) “Isso define empreendedor e empreendedorismo: o empreendedor busca a mudança, e responde e explora a mudança como uma oportunidade”, e outros empreendedores que foram beneficiados devido os serviços dos mesmos serem considerados essenciais, visto estar mediante uma crise mundial, que influenciou na demanda por bens e serviços, sendo assim Jordan (2020), diz que “As empresas e marcas precisam descobrir em quem nos transformamos, o que queremos e a forma como vamos consumir daqui por diante”.

4.6 Competências Empreendedoras

Para alcançar o principal objetivo deste trabalho que é a identificação das competências empreendedoras dos gestores das MPE's do município de São José do Sabugi, na Paraíba, foi utilizado como critério para identificação as dez competências que foram propostas por Cooley (1990), distribuídas em três conjuntos, cada competência é composta por 3 características. Para saber quais competências estavam presentes entre os pesquisados, foi aplicado 30 perguntas que correspondiam as 30 características destas competências, que pôde ser analisado, avaliado e respondido a partir de uma escala do tipo Likert.

Para medir a confiabilidade das respostas e a quantidade de perguntas, foi utilizado o teste de Alfa de Cronbach (α), pois segundo Vieira (2015) este teste é utilizado para medir a consistência de um questionário, e os valores aceitáveis de alfa: em geral, variam entre 0,70 até 1,0. O referido teste foi realizado na ferramenta do Excel, e apresentou um resultado bastante satisfatório com valor de $\alpha = 0,92$, considerado como uma boa consistência e confiabilidade dos dados, conforme as recomendações da literatura.

Para identificar as competências empreendedoras de cada microempresário, foi realizado o cálculo da média ponderada das características de cada competência por empreendedor, sendo assim poderia ser identificado individualmente a presença, ausência ou a não identificação de determinada competência empreendedora individualmente, usando o critério de que se a média apresentasse um valor inferior a 3, (respostas entre *nunca* e *raramente*) esta competência estaria ausente, caso o resultado fosse maior que 3 e menor que 3,9, não teria como identificar devido a variabilidade das respostas (respostas dadas pelos empreendedor entre *ocasionalmente*, *frequente*, *muito frequente* e *raramente*), e uma média superior a 4, indicaria a presença desta competência no empreendedor (maioria das respostas *frequente* e *muito frequente*).

Para poder avaliar e identificar com mais fidelidade as características de cada competências dos empreendedores das micro e pequenas empresas do município, também foi aplicado o teste estatístico de Kruskal wallis, a um nível de significância de 5%, a escolha do teste foi feita devido às variáveis serem qualitativas ordinais, e por possuir mais de 2 grupos, ou seja, como cada competência tinha três características o melhor teste que enquadrou-se foi ele, avaliando as relações entre as características.

Após os dados coletados e tabulados no Microsoft Excel, foi identificado após a realização do teste de Kruskal Wallis uma diferença significativa nas competências **EQE, PER, COM, BDI, e IAC**, todas elas apresentaram um *p-Value* < 0,05, este resultado auxilia a compreensão e interpretação quanto a diferença entre as medianas das respostas dos microempreendedores, e assim nas características que determinam cada competência Neste sentido, é possível observar que dentre as características que foram analisadas, pelo menos duas delas são *muito frequente* (5) nas respostas dadas pelos empreendedores pesquisados. Tais resultados podem ser melhor visualizados na tabela 5.

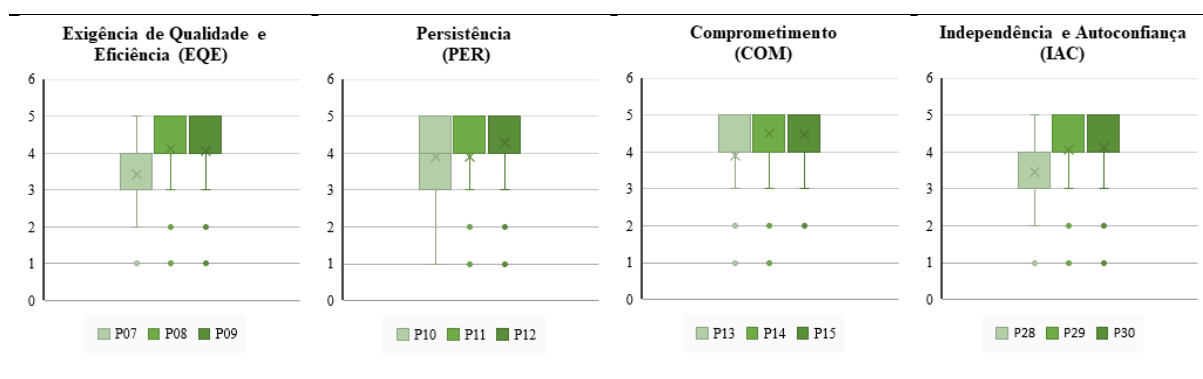
Tabela 5 - Teste de Kruskal Wallis e identificação das competências empreendedoras

CE	Características			kruskal wallis	Classificação		
				<i>P -Value (Alpha 0,05)</i>	Presente	NI*	Ausentes
BOI	P01	P02	P03	0,389074872	23%	52%	25%
CRC	P04	P05	P06	0,159194042	28%	42%	30%
EQE	P06	P07	P08	0,000000021	60%	29%	12%
PER	P09	P10	P11	0,002714518	67%	28%	5%
COM	P13	P14	P15	0,000000002	81%	15%	4%
BDI	P16	P17	P18	0,000000007	43%	36%	21%
EDM	P19	P20	P21	0,288222833	47%	28%	25%
PMS	P22	P23	P24	0,638886094	53%	34%	13%
PRC	P25	P26	P27	0,089317279	30%	41%	29%
IAC	P28	P29	P30	0,000014513	55%	33%	12%

CE - Competência Empreendedora; NI* - Não houve diferenças significativas, com um nível de significância de 0,05 para detectar a presença ou ausência da competência empreendedora nos empreendedores das micro e pequenas empresas de São José do Sabugi - PB

Fonte: Elaborada pelo autor, 2022.

As competências empreendedoras **EQE, PER, COM e IAC**, resultaram em uma pouca variabilidade entre as respostas dos pesquisados de pelo menos duas características. Neste sentido, as respostas estavam mais compactadas, pois à medida que há uma maior frequência de características pode-se afirmar que estas características são frequentes nestas competências empreendedoras, influenciando então no resultado da presença ou não das competências. Estes resultados são melhores observado através dos gráficos Box Plot, dispostos respectivamente na figura abaixo:

Figura 4 - Gráficos Box Plot, das características das Competências Empreendedores EQE, PER, COM e IAC

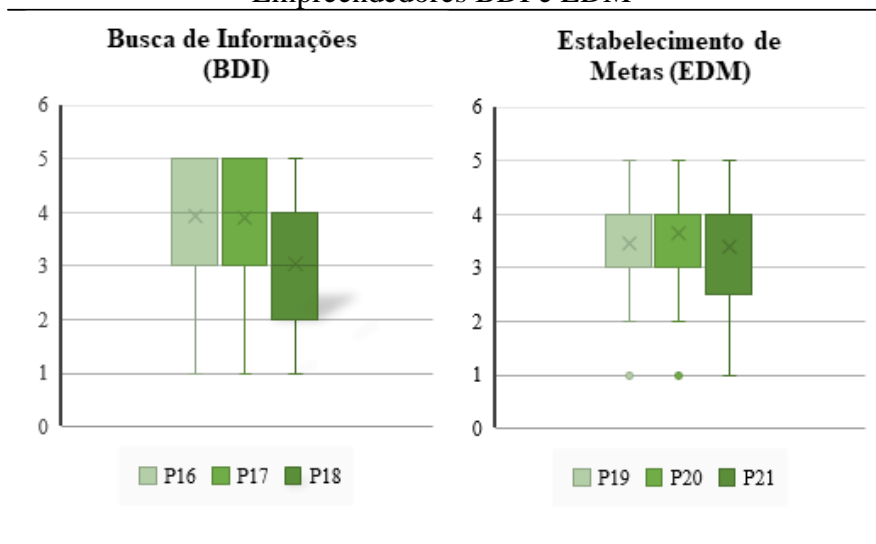
Fonte: Dados da Pesquisa

Vale salientar que, mesmo a competência empreendedora de **BDI** (Busca de informações), apresentar uma diferença significativa no teste de Kruskal Wallis, entre as medianas. No gráfico 4, é perceptível observar que há uma variabilidade bem considerável nas três características, quanto às respostas dos empreendedores, e não dá para afirmar que a maioria dos micro e pequenos empresários possuem pelo menos duas características frequentes nesta competência empreendedora, dado este que também pôde ser comprovado através da média ponderada, que foi de apenas 43%, e diante das competências empreendedoras que

apresentaram porcentagens superiores como presentes na média, ela foi a menos presente dentre os empreendedores.

Tal resultado é parecido com o da competência empreendedora de **EDM**, porém, segundo o teste de kruskal wallis não houve uma diferença significativa entre as medianas das características, neste sentido esta relação entre elas apresentou um $p\text{-value} > 0,05$, mas que também houve uma variabilidade significativa entre as respostas principalmente da P21 com as demais (P20 E P19), pois, mesmo as outras duas características apresentarem respostas mais compactas sem grandes variabilidades e que sejam classificadas como frequentes entre os empreendedores, não há como afirmar que esta competência esteja presente em mais de 50% dos empreendedores, o que também foi comprovado a partir da média ponderada, resultando em apenas 47% dos microempresários do município. Como destacados nos gráficos abaixo, contido na figura 5:

Figura 5 - Gráficos Box Plot das características das Competências Empreendedores BDI e EDM

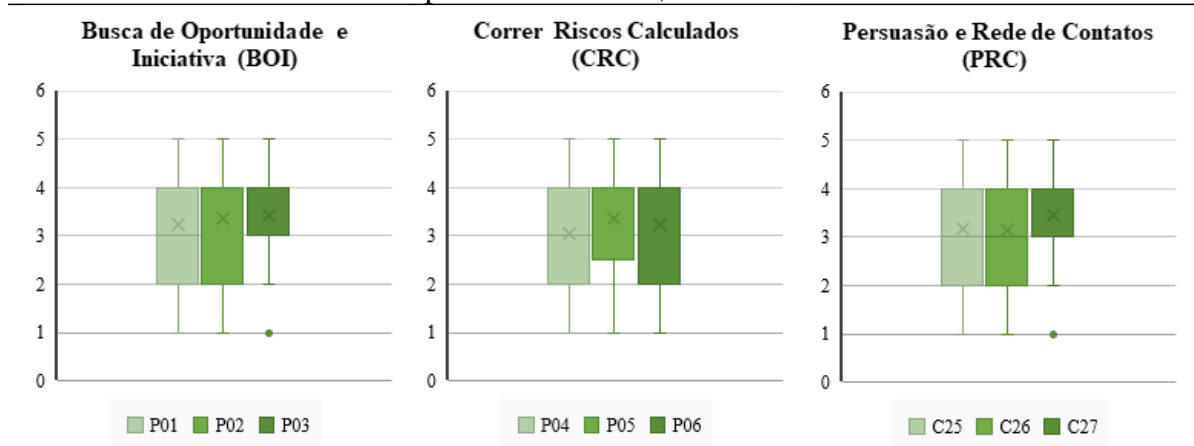


Fonte: Dados da Pesquisa.

As demais competências empreendedoras **BOI**, **CRC**, **PMS**, **PRC** apresentaram um $P\text{-Value} > 0,05$, ou seja, também não houve uma diferença significativa nas medianas destas competências, mas há uma variabilidade bem significativa principalmente nas características da competência empreendedora de **CRC**, neste contexto, não há como afirmar que tal competência está presente na maioria dos microempresários da cidade, haja vista, que a média constatou que esta competência estava presente em apenas 28% dos pesquisados, e 42% não deu para identificar se realmente esta característica estava presente ou ausente, devido a disparidade das respostas dos mesmos.

Assim como as demais competências de **BOI** e **PRC**, em que ambas, possui uma variabilidade significativa em pelo menos duas características, em que esta variabilidade se encontra entre "*raramente* (2) e *frequente* (4)", sendo assim não há como identificar se a maioria dos empreendedores possui estas competências empreendedoras, já que estiveram presentes apenas em 23% (**BOI**) e 30% (**PRC**) dos microempreendedores do município em questão, e que **52%** (**BOI**) e **41%** (**PRC**), não houve como identificá-las como totalmente presentes ou ausentes. Conforme a figura a seguir:

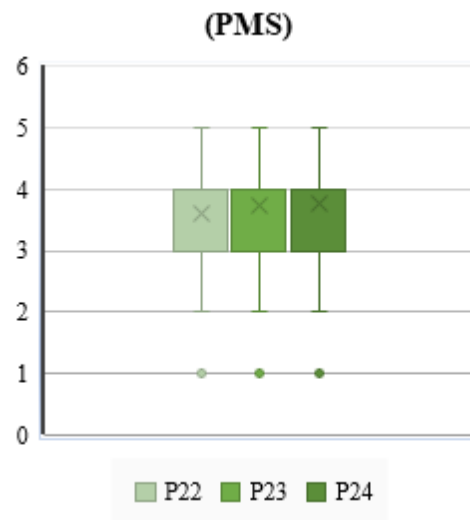
Figura 6 - Gráficos Box Plot, das características das Competências Empreendedores BOI, CRC e PRC



Fonte: Dados da Pesquisa

Por fim a competência empreendedora de **PMS** nos mostra que há uma pouca variabilidade entre as características, e que as respostas dos pesquisados foram muito compactados entre *ocasionalmente*(3) e *frequente* (4), mais da metade dos entrevistados, porém ambas as medianas de cada característica estiveram em 4 (frequente), neste contexto, há como afirmar que mais da metade dos micro e pequenos empresários possuem tal competência, como demonstrado no resultado da média das respectivas, constatado na tabela 5, supracitada, e no gráfico:

Gráfico 4 - Planejamento e Monitoramento Sistemáticos



Fonte: Elaborado pelo autor, 2022

Diante do cenário dos resultados obtidos, o autor Lenzi (2008), adotou como método para classificar como presente, as competências em que a soma das três características de cada competência deveria dá igual ou superior a 12 pontos, neste contexto, minha pesquisa conseguiu constatar que realizando a média ponderada, e o método utilizado por Lenzi, dá para identificar a quantidade específicas de empreendedores das micro e pequenas empresas que possuem determinadas competências, ou seja, em ambos os casos chegam ao mesmo resultado. Assim como exposto na tabela seguinte, feita com base no método aplicado por Lenzi (2008).

Tabela 6 - Identificação das competências empreendedoras, a partir de Lenzi (2008)

Competência	Possui (> 12 Pontos)		Não Possui (< de 12 Pontos)	
BOI	28	23%	93	77%
CRC	34	28%	87	72%
EQE	72	60%	49	40%
PER	81	67%	40	33%
COM	98	81%	23	19%
BDI	52	43%	69	57%
EDM	57	47%	64	53%
PMS	64	53%	57	47%
PRC	36	30%	85	70%
IAC	67	55%	54	45%

Fonte: Elaborada pela autora, 2022.

Porém, para ser considerado como presente cada competência, a partir da média ponderada o critério seria que a média deveria ser superior a 4, número este que corresponde a "frequente" no questionário que foi respondido, (Apêndice A). No entanto o método utilizado pelo autor ele considera que se a soma das características der igual ou inferior a 11 pontos, ele afirma que esta competência estaria ausente, mas ao fazer o teste de Kruskal wallis e a análise dos gráficos box plot de cada competência, foi verificado que existia uma disparidade considerável em algumas características que poderia influenciar o resultado, sendo que algumas características são mais frequentes e outras nem tanto, mas que não daria para afirmar que tal competência estaria realmente presente ou ausente nos pesquisados. Sendo assim, para ser considerado que uma competência empreendedora estivesse realmente ausente, a partir da média ponderada, o resultado deveria ser menor que 3, ou seja, as respostas dos microempreendedores deveriam estar entre "raramente" e "nunca" no questionário aplicado.

Portanto, as competências empreendedoras mais presentes entre os pesquisados foi a de Comprometimento (COM), seguido pelas demais: Exigência de qualidade e eficiência (EQE); persistência (PER); independência e autoconfiança (IAC) e a de planejamento e monitoramento sistemáticos (PMS), todas elas apresentados resultados maiores que 50%, ou seja, mais da metade dos empreendedores possuem as mesmas. E as menos presentes neles foram: Busca de oportunidade e iniciativas (BOI), correr riscos calculados (CRC) e persuasão e redes de contato (PRC).

5 - CONSIDERAÇÕES FINAIS

O empreendedorismo é uma alternativa para que pessoas possam desenvolver habilidades, sejam elas profissionais ou pessoais, e que consiga por meio dele, se manter financeiramente e possivelmente realizado. Contudo, há uma necessidade de sempre estar desenvolvendo as características das competências, para que se tenha êxito nas mesmas, visto que, as competências empreendedoras podem ser aprendidas e estudadas para possíveis resultados positivos que podem ser alcançados a partir de especializações, experiências e troca de conhecimentos.

Diante disso, no decorrer da pesquisa, foi identificado as competências empreendedoras dos empreendedores formalizados das Micro e Pequenas Empresas, e constatado que algumas características são mais desenvolvidas e outras nem tanto, acarretando então no resultado final da identificação da presença ou ausência das mesmas.

Portanto, a competência empreendedora identificada mais presente entre os pesquisados foi a de Comprometimento (COM), e a menor foi a Busca de oportunidade e iniciativas (BOI), esta última competência pode estar relacionada com a maior dificuldade relatada pelos empreendedores das MPEs que foi a dificuldade em manter e conseguir novos clientes, já que para conseguir driblar esta dificuldade o empreendedor deve ser proativo e ter iniciativas para buscar se diferenciar e trazer resultados relevantes a partir de oportunidades identificadas.

Com base nos dados coletados, foi possível identificar o perfil do empreendedor com base nas características pessoais, como maioria do sexo masculino, de 30 a 49 anos, com nível de escolaridade apresentado de ensino médio completo e renda mensal de 1 até 3 salários mínimos. No que tange a identificação das MPE's, é possível afirmar que a maioria é MEI, que não possui colaboradores, prevalecendo o setor de comércio.

Quanto aos impactos causados pela pandemia do Covid -19, a maioria dos respondentes relatou sofrer razoavelmente tais impactos negativos, houve um aumento no número de empreendedores que passaram a utilizar as mídias sociais no seu negócio, após o início da pandemia. As estratégias mais utilizadas pelos empreendedores na pandemia foram a realização de lives promocionais, redução do preço dos produtos e disponibilização de serviços delivery. As expectativas dos empreendedores considerando o contexto de pós pandemia é animadora e esperançosa, visto que muitos esperam uma redução do valor das mercadorias nos fornecedores, para então conseguir um preço mais justo para seu cliente.

Mediante tais resultados, o objetivo geral da pesquisa foi atingido, pois foi possível identificar as competências empreendedoras mais presentes entre os sujeitos da pesquisa utilizando o formulário como meio para tal finalidade. Porém, pôde ser apontado como limitações do estudo, uma quantidade inferior de respostas esperadas (mesmo conseguindo um resultado significativo), haja vista que uma boa parcela dos empreendedores que foram entregues os formulários apontaram como justificativa para não responder a pesquisa a falta de tempo, por exercer muitas funções em sua organização. Acredita-se que uma maior quantidade diminuiria a margem de erro da pesquisa ainda mais.

Dessa forma, visando à continuidade e o aprofundamento dos estudos sobre competências empreendedoras, sugere-se para trabalhos futuros o uso desta pesquisa para identificação das competências empreendedoras, a partir do teste de Kruskal Wallis, e comparando a média ponderada, já que a mesma junto com o teste, mostra resultados confiáveis quanto a variabilidade e a porcentagem de presença ou não das competências, visto que comparado ao método utilizado por Lenzi (2008) para identificação da presença, o método utilizado na pesquisa aprimora o método do autor, já que consegue identificar a variabilidade das respostas e um resultado mais próximo da realidade, conforme a percepção e respostas dos entrevistados.

Os achados da pesquisa podem contribuir para o desenvolvimento de estratégias que visem o fortalecimento dos negócios da região para superar as lacunas identificadas, assim como auxiliar para o aperfeiçoamento das características empreendedoras dos gestores das Micro e Pequenas Empresas, tendo em vista que o ambiente empresarial competitivo exige cada vez mais o desenvolvimento constante de competências que podem ser decisivas para o sucesso de uma organização.

REFERÊNCIAS

- ANTONELLO, C. S. A metamorfose da aprendizagem organizacional: Uma revisão crítica. In: RUAS, R. L.; ANTONELLO, C. S.; BOFF, L. H. e colaboradores. **Os novos horizontes da gestão: Aprendizagem organizacional e competências**. Porto Alegre: Bookman, 2005. p. 12-33.
- CHIAVENATO, I. **Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor**. São Paulo: Saraiva, 2007.
- BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil de 1988**. Brasília. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Constituicao/Constituicao.htm. Acesso em dia e mês de 2021
- _____. **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. Acesso em 08 de setembro de 2021.
- COOLEY, Lawrence. **Entrepreneurship training and the strengthening of entrepreneurial performance**. Final Report. Contract No. DAN-5314-C-00-3074-00. Washington: USAID, 1990
- DUARTE, Ednei Magela. **O empreendedorismo nas micro e pequenas empresas: Um estudo aplicado à cidade de Pará de Minas -MG**. 2013. Dissertação (Mestrado Profissional em Administração) - Faculdades Pedro Leopoldo, Fundação Cultural Dr. Pedro Leopoldo, Minas Gerais, 2013. Disponível em https://fpl.edu.br/2018/media/pdfs/mestrado/dissertacoes_2013/dissertacao_ednei_magela_duarte_2013.pdf> Acesso em 04 de Out de 2021.
- FERREIRA et al. **Gestão de capital de giro: contribuição para as micro e pequenas empresas no Brasil**. Revista de Administração Pública, v. 45, p. 863-884, 2011.
- GEBRAN, M. E.; NASSIF, V. M.J. **Como as Mulheres Aprendem e Desenvolvem suas Competências Empreendedoras?** Um estudo exploratório. São Paulo. XVI SEMEAD Seminários em Administração, 2013.
- IBGE - INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **PNAD Contínua - Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua**. Rio de Janeiro, 2021, Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/estatisticas/sociais/trabalho/9173-pesquisa-nacional-por-amostra-de-domicilios-continua-trimestral.html?edicao=30789&t=destaques>. Acesso em 15 de Set de 2021.
- KIM, B.-Y., & KANG, Y.. **Social capital and entrepreneurial activity: A pseudo-panel approach**. Journal of Economic Behavior & Organization, 97, 47-60. 2014.
- MAN, T. W. Y.; LAU, T. The context of entrepreneurship in Hong Kong: An investigation through the patterns of entrepreneurial competencies in contrasting

industrial environments. China: Journal of Small Business and Enterprise Development, ABI/INFORM Research, 2005.

LENZI, F. C. **Os empreendedores corporativos nas empresas de grande porte: um estudo da associação entre tipos psicológicos e competências empreendedoras.** 2008. 126 f. Tese (Doutorado em Administração) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo FEA/USP, 2008.

PARDINI, D. J.; BRANDÃO, M. M. **Competências empreendedoras e sistema de relações sociais: a dinâmica dos construtos na decisão de empreender nos serviços de fisioterapia.** Rio de Janeiro: Anais do XXXI EnANPAD, 2007.

PINTO, A. K. **Empreendedorismo como oportunidade no momento da crise.** Monografia (Graduação em Bacharel em administração) Faculdade de Ceres, Ceres, GO, 2016. 49 fls.

SORIANO, R. D.. **Small business and entrepreneurship: their role in economic and social development.** Entrepreneurship & Regional Development, 29(1-2), 1-3.2017

SCHMIDT, S.; BOHNENBERGER, M. C. **Perfil empreendedor e desempenho organizacional.** Revista de Administração Contemporânea, 13(3), 450-467. Jul/Ago 2009, Curitiba, Disponível em <https://www.scielo.br/j/rac/a/mqp6BWbRfNwmtHNmWn7Mn7g/?format=pdf&lang=pt> Acesso no dia 27 de agosto de 2021.

SEBRAE NACIONAL; SEBRAE PB. **Lei Geral da Micro e Pequena Empresa.** Brasília: 2018. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/lei-geral-completa-10-anos-e-beneficia-milhoes-de-empresas,baebd455e8d08410VgnVCM2000003c74010aRCRD>. Acesso em 07 de Out de 2021.

_____. **Sobre a Pesquisa Sobrevivência de Empresas do Sebrae: MEI lideram o número de empresas fechadas.** Brasília, 2021. Disponível em: https://www.agenciasebrae.com.br//asn/Estados/NA/Sobrevivencia-empresas-sebrae_Final.pdf. Acesso em 07 de Out de 2021.

SOUZA, V. M. **Pequenas e Médias Empresas: dificuldades, crescimento e desenvolvimento.** São Paulo: [s/e], 2009. *E-book*

VIEIRA, Sonia. **Alfa de Cronbach.** 2015. Disponível em: <http://soniavieira.blogspot.com/2015/10/alfa-de-cronbach.html>. Acesso em: 20 de fevereiro de 2022.

WORLD BANK. **Doing Business no Brasil.** 2006. Disponível em: <https://www.doingbusiness.org/en/doingbusiness>. Acesso em 05 de Out de 2021.

APENDICE A – QUESTIONÁRIO APLICADO



UEPB
Universidade
Estadual da Paraíba

COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS: UM ESTUDO NA CIDADE DE SÃO JOSÉ DO SABUGI – PB

Olá, Empresário(a)!

Antes de começar, gostaria de agradecer a disponibilidade em contribuir com esta pesquisa.

Me chamo Silvana, Graduada em Administração pela Universidade Estadual da Paraíba (UEPB), e gostaria de convidá-lo a participar de uma pesquisa que estou desenvolvendo para elaboração do meu Trabalho de Conclusão de Curso, sob orientação da Professora Mestra Angélica Catarine da Mota, sobre Competências Empreendedoras.

O presente questionário destina-se aos Micro Empresários da cidade de São José do Sabugi - PB, afim de identificar o perfil e as competências dos mesmos. Os dados recolhidos destinam-se exclusivamente para fins descritos, estando garantido o seu anonimato.

Desde já, **Muito Obrigada por Participar!**

TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO (TCLE)

Ao aceitar participar desta pesquisa, você confirma que está participando de forma voluntária, que é maior de 18 anos e está ciente que pode optar por desistir a qualquer momento por qualquer razão.

Você aceita participar desta pesquisa?

- () **Sim**, Aceito participar.
- () **Não**, Não aceito participar.

IDENTIFICAÇÃO DO PERFIL EMPREENDEDOR DAS MPEs DE SÃO JOSÉ DO SABUGI – PB

Durante esta seção você responderá perguntas simples, para identificação do perfil geral dos empresários das Micro e Pequenas Empresas na cidade de São José do Sabugi -PB

Qual sua Faixa Etária?

- De 18 a 29 Anos
- De 30 a 49 Anos
- De 50 a 59 Anos
- De 60 ou mais

Qual sua Renda Familiar?

- Menos de 1 Salário Mínimo
- De 1 Até 3 Salários Mínimos
- De 3 Até 5 Salários Mínimos
- Mais de 5 Salários Mínimos

Gênero?

- Feminino
- Masculino
- Outros _____

Qual seu Grau de Escolaridade?

- Fundamental Incompleto
- Fundamental Completo
- Ensino Médio Incompleto
- Ensino Médio Completo
- Ensino Superior Incompleto
- Ensino Superior Completo
- Pós - Graduado

Sua empresa conta com quantos colaboradores (funcionários)?

- Nenhum, Apenas eu
- 1 Funcionário
- De 2 a 5 Funcionários
- De 6 até 10 Funcionários
- De 11 a 30 Funcionários
- Mais de 31 Funcionários

Qual a classificação de sua Empresa?

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

Você consegue separar seus ganhos próprios dos recursos da empresa?

- Sim
- Não
- As Vezes

Continuação...

Continuação...

IDENTIFICAÇÃO DO PERFIL EMPREENDEDOR DAS MPEs DE SÃO JOSÉ DO SABUGI - PB

Seus Funcionários são todos registrados (CLT)?

- Sim
 Não
 Não Possui Colaborador

O que te motivou abrir seu Próprio Negócio?

- Necessidade
 Oportunidade
 Auto Realização (Sonho)
 Independência Financeira
 Busca por Novos Desafios
 Outros _____

Qual recurso foi utilizado para abertura de sua empresa?

- Capital Próprio
 Empréstimos nos Bancos
 Demais Empréstimos
 Outros _____

Há quanto tempo sua empresa está no mercado?

- Menos de 1 Ano
 De 1 Até 3 Anos
 De 3 Até 5 Anos
 De 5 Até 10 Anos
 Mais de 10 Anos

Qual Ramo de Atividade de seu negócio?

- Comércio
 Serviço
 Indústria
 Outros _____

Qual a maior dificuldade que você encontra no seu negócio?

- Gestão Financeira
 Planejamento Adequado
 Alta Carga Tributária
 Manter e Conquistar novos clientes
 Marketing
 Outros _____

A PANDEMIA DO COVID -19 PROVOCOU UMA CRISE SANITÁRIA E ECONÔMICA MUNDIAL, CAUSANDO IMPACTOS EM MUITOS SETORES, E CONSEQUENTEMENTE NAS EMPRESAS.

Neste Contexto de crise atual indique como ela afetou seu negócio.

Seu negócio sofreu impactos negativos?

- Não Pouco Razoável Muito Extremamente

Teve que se adaptar e desenvolver estratégias para manter suas vendas/serviços?

- Não Pouco Razoável Muito Extremamente

Antes da Pandemia, fazia uso das Mídias Sociais no seu Negócio?

- Não Pouco Razoável Muito Extremamente

Atualmente, faz uso das Mídias Sociais no seu Negócio?

- Não Pouco Razoável Muito Extremamente

Conseguiu Manter seu Fluxo de Caixa?

- Não Pouco Razoável Muito Extremamente

Precisou disponibilizar serviço Delivery?

- Não Pouco Razoável Muito Extremamente

Quais são suas expectativas com relação ao futuro do se negócio pós pandemia? **(Opcional responder)**

Continuação...

Continuação...

Qual(ais) foram as estratégias mais relevantes que você utilizou para o enfrentamento dos impactos causados no seu negócio pela crise do Covid-19? **(Opcional responder)**

TESTE SOBRE COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS

Durante estas seções posteriores serão feitas perguntas para a identificação das suas 10 COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS (Cooley, 1990)

- Busca de Oportunidade e Iniciativa;
- Correr Riscos Calculados
- Exigência de Qualidade e Eficiência;
- Persistência;
- Comprometimento;
- Busca de Informações;
- Estabelecimento de Metas;
- Planejamento e Monitoramento Sistemáticos;
- Persuasão e Rede de Contatos;
- Independência e Autoconfiança.

Estas 10 Competências estão agrupadas em três conjuntos: Conjunto de Realizações, Conjunto de Planejamento e o Conjunto de Poder.

CONJUNTO DE REALIZAÇÕES

Nesta Seção você responderá perguntas com base em sua **Autoavaliação**, para a identificação do seu grau de competência em **CINCO distintas competências**, são elas: Busca de Oportunidade e Iniciativa; Correr Riscos Calculados; Exigência de Qualidade e Eficiência; Persistência e Comprometimento.

Responda com calma e **indique o grau no qual você se enquadra!**

Consegue Liderar e executar novos projetos para produzir ou comercializar novos produtos ou serviços?

Nunca Raramente Ocasionalmente Frequente Muito Frequente

Toma iniciativas pioneiras de inovação gerando novos métodos de trabalho para empresa?

Nunca Raramente Ocasionalmente Frequente Muito Frequente

Produz resultado para empresa com vendas a partir de oportunidade que identificou no mercado?

Nunca Raramente Ocasionalmente Frequente Muito Frequente

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

Nunca Raramente Ocasionalmente Frequente Muito Frequente

Age para reduzir os riscos das ações propostas?

Nunca Raramente Ocasionalmente Frequente Muito Frequente

Continuação...

Continuação...

CONTINUAÇÃO...

Está disposto a correr riscos, pois pode ser um desafio pessoal e poderá trazer retorno para a empresa?

Nunca Raramente Ocasionalmente Frequente Muito Frequente

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

Nunca Raramente Ocasionalmente Frequente Muito Frequente

É reconhecido por satisfazer seus clientes internos e externos a partir de ações e resultados?

Nunca Raramente Ocasionalmente Frequente Muito Frequente

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

Nunca Raramente Ocasionalmente Frequente Muito Frequente

Age para driblar ou transpor obstáculos quando eles se apresentam?

Nunca Raramente Ocasionalmente Frequente Muito Frequente

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

Nunca Raramente Ocasionalmente Frequente Muito Frequente

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

Nunca Raramente Ocasionalmente Frequente Muito Frequente

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

Nunca Raramente Ocasionalmente Frequente Muito Frequente

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

Nunca Raramente Ocasionalmente Frequente Muito Frequente

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

Nunca Raramente Ocasionalmente Frequente Muito Frequente

CONJUNTO DE PLANEJAMENTO

Nesta Penúltima sessão, você, "empresário (a)" responderá perguntas com base em **sua Autoavaliação**, para a identificado do seu grau de competência em **TRÊS distintas competências**, são elas: Busca de Informações; Estabelecimento de Metas; Planejamento e Monitoramento Sistemáticos.

Responda com calma e **indique o grau no qual você se enquadra!**

Vai pessoalmente atrás de informações confiáveis para realizar um projeto?

Nunca Raramente Ocasionalmente Frequente Muito Frequente

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

Nunca Raramente Ocasionalmente Frequente Muito Frequente

Continuação...

Continuação...

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

Nunca Raramente Ocasionalmente Frequente Muito Frequente

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

Nunca Raramente Ocasionalmente Frequente Muito Frequente

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

Nunca Raramente Ocasionalmente Frequente Muito Frequente

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

Nunca Raramente Ocasionalmente Frequente Muito Frequente

Elabora planos com tarefas e prazos bem definidos e claros?

Nunca Raramente Ocasionalmente Frequente Muito Frequente

Revisa constantemente seus planejamentos, adequando-os quando necessário?

Nunca Raramente Ocasionalmente Frequente Muito Frequente

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

Nunca Raramente Ocasionalmente Frequente Muito Frequente

CONJUNTO DE PODER

Chegamos a última Seção, nela você responderá perguntas com base em sua **Autoavaliação**, para a identificação do seu grau de competência em **DUAS distintas competências**, são elas: Persuasão e Rede de Contatos; Independência e Autoconfiança.

Responda com calma e **indique o grau no qual você se enquadra!**

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

Nunca Raramente Ocasionalmente Frequente Muito Frequente

Consegue utilizar pessoas-chaves para atingir os resultados que se propõe ou conseguir os recursos necessários?

Nunca Raramente Ocasionalmente Frequente Muito Frequente

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

Nunca Raramente Ocasionalmente Frequente Muito Frequente

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

Nunca Raramente Ocasionalmente Frequente Muito Frequente

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

Nunca Raramente Ocasionalmente Frequente Muito Frequente

É confiante nos seus atos e enfrenta desafios sem medo?

Nunca Raramente Ocasionalmente Frequente Muito Frequente

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus, que és a minha base para conseguir driblar todos os obstáculos da vida, e a toda minha família pelos incentivos, principalmente das minhas avós, Francisca e Maria das Dores.

A minha orientadora Angélica, por não desistir de mim no momento que parecia tudo perdido, por toda a força e dicas que ela me passou, eternamente serei grata.

Em especial a minha mãe Evanilma e meu pai Ariosvaldo, por me darem um apoio imensurável, com meu filho para que eu pudesse continuar estudando e chegar à conclusão do curso de Administração.

As minhas irmãs, Silverlânia e Maria Francisca por sempre estarem comigo em todos os momentos, me dando força para prosseguir a trajetória e entenderem os momentos que precisei me ausentar, assim como me dando suporte sempre que necessário com meu filhinho.

Ao meu esposo Henrique pelo companheirismo e por todas as vezes que compreendeu quando precisava me dedicar um tempo maior aos estudos, sendo um pilar essencial na minha conquista, me dando forças na caminhada, principalmente no final.

Ao meu filho André, pois mesmo tão pequenino, me passava uma energia surpreendente, e sempre me esperava chegar da faculdade tarde da noite para podermos dormir juntinhos, gestos como este me fortaleceu bastante.

A minha sogra Celina e cunhada Vitória, por serem uma segunda mãe para mim, sempre entendendo e me ajudando surpreendentemente com tudo que fosse preciso para que minha caminhada continuasse, meu muito obrigada.

A todos os meus colegas de curso e amigos que construí ao longo deste tempo na universidade, por compartilharem momentos únicos e inesquecíveis, assim como os professores que enriqueceram meu conhecimento.

As minhas amigas que espero que continue para sempre comigo pós universidade Jailane, Edriana, Marília, Victor e Tarcísio, com vocês vivi momentos únicos e especiais, juntamos as mãos e permanecemos firmes na nossa caminhada, mesmo diante inúmeras adversidades.