



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO TOCANTINS  
CAMPUS UNIVERSITÁRIO DE PALMAS  
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO**

**MARIA DIVINA ALVES FEITOSA**

**MICROEMPREENDEDORES INDIVIDUAIS E SUAS COMPETÊNCIAS  
EMPREENDEDORAS NO MUNICÍPIO DE  
PORTO NACIONAL - TO**

**PALMAS - TO**

**2018**

MARIA DIVINA ALVES FEITOSA

MICROEMPREENDEDORES INDIVIDUAIS E SUAS COMPETÊNCIAS  
EMPREENDEDORAS NO MUNICÍPIO DE PORTO NACIONAL - TO

Monografia apresentada à Universidade Federal do Tocantins, como exigência para a obtenção do título de Graduação em Administração.

Orientadora: Dr<sup>a</sup> Suzana Gilioli

PALMAS - TO

2018

**Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)**  
**Sistema de Bibliotecas da Universidade Federal do Tocantins**

---

- F311m Feitosa, Maria Divina Alves.  
Microempreendedores Individuais e suas Competências Empreendedoras no Município de Porto Nacional - TO. / Maria Divina Alves Feitosa. – Palmas, TO, 2018.  
89 f.  
Monografia Graduação - Universidade Federal do Tocantins – Câmpus Universitário de Palmas - Curso de Administração, 2018.  
Orientadora : Suzana Gilioli da Costa Nunes  
1. Empreendedorismo. 2. Microempreendedor Individual. 3. Competências Empreendedoras. 4. Teoria de Cooley. I. Título

**CDD 658**

---

TODOS OS DIREITOS RESERVADOS – A reprodução total ou parcial, de qualquer forma ou por qualquer meio deste documento é autorizado desde que citada a fonte. A violação dos direitos do autor (Lei nº 9.610/98) é crime estabelecido pelo artigo 184 do Código Penal.

Elaborado pelo sistema de geração automática de ficha catalográfica da UFT com os dados fornecidos pelo(a) autor(a).

MARIA DIVINA ALVES FEITOSA

MICROEMPREENDEDORES INDIVIDUAIS E SUAS COMPETÊNCIAS  
EMPREENDEDORAS NO MUNICÍPIO DE PORTO NACIONAL - TO

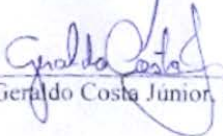
Monografia apresentada à  
Universidade Federal do Tocantins,  
como exigência para a obtenção do  
título de Graduação em  
Administração.

Data de aprovação 22/11/18

Banca examinadora:

  
\_\_\_\_\_  
Prof. Dr<sup>a</sup>. Suzana Gilioli, Orientadora, UFT

  
\_\_\_\_\_  
Prof. Dr. Flavio Mota Pacheco, Examinador, UFT

  
\_\_\_\_\_  
Prof. Dr. Geraldo Costa Júnior, Examinador, UFT

## AGRADECIMENTOS

Nessa minha longa jornada de graduação, pessoas que merecem os meus humildes agradecimentos são inúmeras. Pois Deus, em sua grande bondade, sempre me cercou de pessoas incríveis que são dignas de toda a minha gratidão.

Acima de tudo, gostaria de agradecer a **Deus**, o Autor e Consumador da vida. Aquele que nunca me deixou em nenhum segundo, que me deu forças, sabedoria e entendimento para entender o propósito em tudo e nunca desistir. Agradeço à **Jesus**, meu Melhor Amigo, que com seu infinito amor sempre esteve comigo.

Agradeço imensamente aos meus pais, **Calmon e Lúcia**, em especial a minha mãe, mulher guerreira que durante esses cinco anos e meio esperou as noites para ligar e perguntar se cheguei bem da faculdade. Obrigada mãe por todas as orações, “tô formando!”

Obrigada minhas amadas irmãs, **Luciana, Ana Lúcia e Cléia**, que em vários momentos contribuíram para a minha formação. Agradeço à **Taty**, amiga irmã que me acompanhou por todos esses anos, me ajudando com conselhos e troca de ideias.

Meu muito obrigada à minha orientadora linda, prof<sup>a</sup> **Suzana**, que me acompanhou em todas as etapas da elaboração deste trabalho, compartilhando conhecimento e orientando da melhor forma possível.

Agradeço muito ao SEBRAE, na pessoa do **Amaggeldo**, o melhor chefe. Local onde tive a oportunidade de estagiar e vivenciar a prática de todas as teorias discutidas em sala de aula. A escolha do tema desta monografia se deu por esse período em que estagiei e tive contato direto com esses empreendedores e me encantei pela figura do Microempreendedor Individual.

Obrigada a minha igreja **IANA**, ao meu **bispo Brand**, que sempre me impulsionou a ser referência do caráter de Cristo onde eu estiver.

E eu não poderia deixar de agradecer aos amigos que tive a honra de conhecer e que tornaram essa caminhada mais suave. Ao **Wagno**, meu amigo companheiro que quando podíamos estávamos juntos nas disciplinas e a **Elisângela e Kamilla**, peças fundamentais na formatação deste trabalho e que sempre se dispuseram a tirar as minhas dúvidas.

Agradeço imensamente os meus professores, imprescindíveis para a minha formação, que transmitiram com toda dedicação o conhecimento.

Palavras nunca serão suficientes para expressar a minha gratidão a todos, que de alguma forma contribuíram para a minha formação.

*Ora, a fé é a certeza daquilo que  
esperamos e a prova das coisas que  
não vemos.*

*Hebreus 11.1*

FEITOSA, Maria Divina Alves. **Microempreendedores Individuais e suas Competências Empreendedoras**. 2018. Trabalho de Conclusão de Curso (Administração). UFT, Palmas.

## RESUMO

O Brasil sempre se destacou mundialmente como o país das oportunidades e do estímulo ao empreendedorismo, que representa, para milhares de pessoas, a opção de terem seu próprio negócio. Buscando melhores condições para esses empreendedores e oferecendo alternativas para a informalidade, em 19 de dezembro de 2008, foi criada a Lei Complementar nº 128, que criou a figura jurídica do Microempreendedor Individual (MEI). Nesse sentido, o presente estudo teve como objetivo principal identificar a existência das competências empreendedoras nos Microempreendedores Individuais, a partir da teoria de Cooley (1990) adaptada por Lenzi (2008), no município de Porto Nacional – TO, na atividade de vestuário. Trata-se de uma pesquisa quantitativa, exploratória e descritiva, realizada com 68 microempreendedores individuais. O instrumento utilizado para coleta de dados foi um questionário estruturado composto por 30 questões referente a competências empreendedoras e 6 questões de múltipla escolha relacionadas ao perfil demográfico. O resultado do estudo mostrou que os microempreendedores individuais da cidade de Porto Nacional - TO têm o perfil empreendedor, segundo a teoria de Cooley, pois apresentam relevante proporção na característica de persistência, são pessoas comprometidas, independentes e autoconfiantes. Contudo, precisam melhorar no tocante da sua na busca de informações, em enxergar oportunidades de mercado e sua propensão ao risco.

**Palavras-chave:** Empreendedorismo, Microempreendedor Individual, Competências Empreendedoras.

Feitosa, Maria Divina Alves. **Individual Microentrepreneurs and their Entrepreneurial Skills**. 2018. 89 f. Monograph (Administration). UFT, Palmas.

### **ABSTRACT**

Brazil has always stood out worldwide as the country of opportunities and the stimulus to entrepreneurship, which represents, for thousands of people, the option to have their own business. Seeking better conditions for these entrepreneurs and offering alternatives to informality, on December 19, 2008, Complementary Law No. 128 was created, which created the legal figure of the Individual Microentrepreneur (MEI). In this sense, the main objective of this study was to identify the existence of entrepreneurial skills in individual microentrepreneurs, based on the theory of Cooley (1990) adapted by Lenzi (2008), in the city of. This is a quantitative, exploratory and descriptive research carried out with 68 individual microentrepreneurs. The instrument used for data collection was a structured questionnaire composed of 30 questions regarding entrepreneurial skills and 6 multiple choice questions related to the demographic profile. The result of the study showed that the individual microentrepreneurs of the city of Porto Nacional - TO have the entrepreneurial profile, according to Cooley 's theory, because they present a relevant proportion in the persistence characteristic, they are committed, independent and self - confident people. However, they need to improve in their pursuit of information, in seeing market opportunities and their risk propensity.

**Keywords:** Entrepreneurship, Individual Micropreneur, Entrepreneurial Skills.



## LISTA DE ILUSTRAÇÃO

<b>Figura 1</b> - Modelo de Competências .....	38
--	----

## LISTA DE TABELAS

<b>Tabela 1</b> - Taxas e estimativas de empreendedorismo segundo o estágio dos empreendimentos - Brasil – 2016.....	27
<b>Tabela 2</b> - Médias das variáveis observáveis para cada competência .....	56
<b>Tabela 3</b> - Média dos conjuntos de competência.....	61

## LISTA DE GRÁFICOS

<b>Gráfico 1</b> - Criação anual de MEI (em milhões de MEI) .....	34
<b>Gráfico 2</b> - Os motivos que levam o MEI a escolher o empreendedorismo.....	35
<b>Gráfico 3</b> - Perfil Demográfico.....	51
<b>Gráfico 4</b> - Tempo de Formalização.....	53
<b>Gráfico 5</b> - Motivos para a Formalização.....	54

## LISTA DE QUADROS

<b>Quadro 1</b> - Sete perspectivas sobre a natureza do empreendedorismo .....	22
<b>Quadro 2</b> - Resumo das Características dos empreendedores.....	26
<b>Quadro 3</b> - Benefícios do MEI .....	33
<b>Quadro 4</b> - Competências empreendedoras segundo Man e Lau .....	42
<b>Quadro 5</b> - Competências empreendedoras segundo Cooley.....	43
<b>Quadro 6</b> - Competências Empreendedoras segundo Lenzi.....	44

## LISTA DE SIGLAS

CGSN	Comitê Gestor do Simples Nacional
CLT	Consolidação das Leis do Trabalho
CNAE	Classificação Nacional de Atividade Econômica
CNPJ	Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica
COFINS	Contribuição Social para o Financiamento da Seguridade Social
CPF	Cadastro Pessoa Física
CSLL	Contribuição Social sobre o Lucro Líquido
DAS	Documento de Arrecadação do Simples Nacional
GEM	<i>Global Entrepreneurship Monitor</i>
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
ICMS	Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços
INSS	Instituto Nacional de Seguridade Social
IPI	Imposto sobre Produtos Industrializados
ISS	Imposto sobre Serviços
MEI	Microempreendedor Individual
OIT	Organização Internacional do Trabalho
PIB	Produto Interno Bruto
PIS	Programa de Integração Social
RFB	Receita Federal do Brasil
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micros e Pequenas Empresas
SIMEI	Simples Nacional – Microempreendedor Individual
TEA	Taxa Total de Empreendedores
UFT	Universidade Federal do Tocantins

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO</b> .....	<b>14</b>
1.1	Justificativa e Relevância.....	16
1.2	Delimitação da Situação Problema .....	17
1.3	Objetivo.....	18
1.3.1	Objetivo geral .....	18
1.3.2	Objetivos específicos .....	18
1.4	Delimitação do Estudo.....	18
<b>2</b>	<b>REFERENCIAL TEÓRICO</b> .....	<b>19</b>
2.1	Empreendedorismo .....	19
2.2	A Figura do Microempreendedor Individual.....	29
2.3	Competências Empreendedoras.....	36
<b>3</b>	<b>METODOLOGIA</b> .....	<b>46</b>
3.1	Tipo de Pesquisa .....	46
3.2	População e Amostra.....	47
3.3	Instrumento de Coleta de Dados .....	48
3.4	Procedimento de Coleta de Dados .....	49
3.5	Procedimento para Análise de Dados .....	50
3.6	Devolução para a comunidade .....	50
<b>4</b>	<b>RESULTADOS E ANÁLISE</b> .....	<b>51</b>
4.1	Perfil da Amostra .....	51
4.2	Análise das Competências Empreendedoras.....	55
<b>5</b>	<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS</b> .....	<b>62</b>
	<b>REFERÊNCIAS</b> .....	<b>64</b>
	<b>APÊNDICE A - TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO</b> .....	<b>72</b>
	<b>APÊNDICE B - QUESTIONÁRIO COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS</b> .....	<b>73</b>
	<b>APÊNDICE C – ARTIGO CIENTÍFICO</b> .....	<b>75</b>

## 1 INTRODUÇÃO

O Brasil sempre se destacou mundialmente como o país das oportunidades e do estímulo ao empreendedorismo, que representa, para milhares de pessoas, a opção de terem sua própria empresa. Em oposição a décadas anteriores, em que se buscavam chances de crescimento em grandes organizações, gerando assim estabilidade, nos dias atuais, empreender demonstra uma nova opção de realização pessoal e de desenvolvimento econômico.

Empreendedorismo, segundo Schumpeter (1988), é um processo de “destruição criativa”, através da quais produtos ou métodos de produção existentes são destruídos e substituídos por novos. Já para Dolabela (2010) corresponde a um o processo de transformar sonhos em realidade e em riqueza.

Os empreendedores são pessoas que se dispõe a criar oportunidades de mercado e fazer acontecer, lutar pela sua consecução, para pôr em prática suas ideias e gerar um ou mais negócios. Além disso, os empreendedores são essenciais no mercado, pois são agentes de inovação e estimulam a criatividade (DRUCKER, 2002).

Segundo Filion (1999), o empreendedorismo pode ser considerado o principal fator para o desenvolvimento de uma sociedade, configura-se de buscar oportunidades e recursos com fim de transformar uma ideia em um negócio rentável, o empreendedor possui como principal característica um espírito inovador e destemido e busca constantemente por inovações e novas perspectivas para seu negócio, porém para ter sucesso é preciso iniciativa, visão, coragem, firmeza e capacidade de organização e direção.

A ligação do empreendedorismo como estímulo ao desenvolvimento dos negócios, introdução de novas maneiras de produzir e criação de novas relações de trabalho foi inicialmente proposta por Joseph Schumpeter, em 1911, em sua obra Teoria do Desenvolvimento Econômico (BARROS; PEREIRA, 2008).

Entretanto, a notoriedade das contribuições do empreendedor passou a ser palco de discussão entre estudiosos e teve como uma de suas principais contribuições partindo da teoria comportamental de David McClelland desenvolvida em 1973, a qual fundamentou a realização pessoal como principal fator impulsionador dos negócios (FILION, 1999).

A teoria comportamental de David McClelland serviu de apoio para o desenvolvimento das dez competências de Cooley (1990), utilizadas até hoje como parâmetro de avaliação e treinamento de empreendedores, no qual, foi aporte de diversos estudos de pesquisadores brasileiros, tais como Lenzi (2008).

O conceito de competências empreendedoras foi definido por Snell e Lau (1994) como corpo de conhecimento, área ou habilidade, qualidades pessoais ou características, atitudes ou visões, motivações ou direcionamentos, que podem, de diferentes formas, contribuir para o pensamento ou ação efetiva do negócio e gerenciamento. A arte de criar e gerenciar um pequeno negócio é relacionada ao plano de vida do empreendedor, aos valores e à sua característica pessoal e isto é refletido na liberdade desta definição.

Conforme último relatório executivo do GEM (*Global Entrepreneurship Monitor* 2016), o Brasil ocupa a primeira posição quando o assunto é abertura de novos empreendimentos. A pesquisa leva em consideração a PEA (população economicamente ativa) quando em relação à taxa de desenvolvimento de novos negócios. Avaliando o empreendedorismo no Brasil nos últimos 10 anos, ele pulou de 23% para 34,5%. Ou seja, algo como 1/3 da população economicamente ativa tem o seu próprio negócio. A pesquisa aponta ainda que, a cada 10 brasileiros com idade entre 18 a 64 anos, 3 têm um negócio ou estão trabalhando no desenvolvimento de suas empresas próprias.

Buscando melhores condições para esses empreendedores e oferecendo alternativas para a informalidade, em 19 de dezembro de 2008, foi criada a Lei Complementar nº 128, que criou a figura jurídica do Microempreendedor Individual (MEI), proporcionando um estímulo para a formalização das atividades e, também, isenções ou reduções expressivas nas taxas e impostos para o empreendedor. Em resumo o programa MEI surge como uma proposta estabelecida pelo Estado, baseada em três ideais: facilitar o acesso à formalização, tornar esta ação menos dispendiosa e propor o crescimento e o desenvolvimento das pequenas empresas. Favorecendo assim, milhares de brasileiros, que tiveram a oportunidade de sair da informalidade.

Com base nessa nova categoria de empresa e levando em consideração o mercado com crescente concorrência, é importante destacar a carência de se entender que apenas a abertura de uma empresa não configura empreendedorismo, o termo vai além disso, é preciso que esta empresa tenha também como alvo o princípio da inovação, criatividade, criação do novo, dentre outras características. Por isso, é de grande importância o estudo dos motivos que podem levar ao sucesso dos microempreendedores individuais, fato este, que nos leva a apurar as competências empreendedoras dessa classe.

Diante da pesquisa exposta, apresenta-se a seguir a justificativa e relevância deste estudo.



## 1.1 Justificativa e Relevância

Segundo Dornelas (2008) empreendedor é aquele que detecta uma oportunidade e cria um negócio para capitalizar sobre ela, assumindo riscos calculados. Em qualquer definição de empreendedorismo encontram-se, pelo menos, os seguintes aspectos referentes ao empreendedor: 1) tem iniciativa para criar um novo negócio e paixão pelo que faz; 2) utiliza os recursos disponíveis de forma criativa, transformando o ambiente social e econômico onde vive; 3) aceita assumir os riscos calculados e a possibilidade de fracassar.

Leite e Oliveira (2007) classificam em dois tipos de Empreendedorismo: o Empreendedorismo por Necessidade, que criam negócios por não haver outra alternativa, e o Empreendedorismo por Oportunidade, que pode ser compreendido como a descoberta de uma oportunidade de negócio lucrativa.

Em apoio aos empreendedores, o Programa Microempreendedor Individual, por meio de instituições como o SEBRAE, oferece suporte para auxiliar os empreendedores rumo à formalização. O Programa MEI tem formalizados atualmente 6.462.535 empresas espalhadas em todos os estados do Brasil, dos quais, no Tocantins estão 52.401 empreendimentos formalizados desde o início do programa. Em Porto Nacional, cidade foco deste projeto de pesquisa, os microempreendedores individuais correspondem a 2.196 empresas formalizadas (PORTAL DO EMPREENDEDOR, 2018).

Apesar de serem numerosos empreendimentos formalizados, em várias situações isso não significa efetivamente grandes ganhos ao tema empreendedorismo, que tem como principal objetivo a criação de valor através da aplicação de criatividade, capacidade de transformação e o desejo de risco. Grande parte desses microempreendedores individuais estão apenas procurando uma saída para o desemprego, ou uma forma de obter benefícios previdenciários a um custo mais baixo.

Dessa forma, verificou-se a necessidade de realizar estudos que permitam analisar o perfil empreendedor dos microempreendedores individuais de Porto Nacional, como também a existência ou não de competências empreendedoras do grupo em questão, que motivou a realização deste estudo.

Este estudo possui grande relevância, uma vez que os resultados obtidos auxiliarão esses pequenos empresários, que começam pequenos e se tiverem visão e habilidades específicas podem crescer e se tornarem empresas maiores e sucedidas. O estudo também será importante fonte de pesquisa para discentes, docentes e empresários, já que são escassos os estudos sobre o tema abordado com o grupo em questão no município de Porto Nacional.

No próximo item apresenta-se a situação problema deste estudo.

## **1.2 Delimitação da Situação Problema**

Gil (2002) destaca que a escolha de problemas de pesquisa é determinada por diferentes fatores como os valores sociais do pesquisador e os incentivos sociais, pode ser de natureza científica quando envolve variáveis que podem ser tidas como testáveis. É definido por razões de ordem prática ou de ordem intelectual, deve ser apresentado de modo claro e breve. Ao desenvolver as perguntas sobre o tema, gera-se sua problematização.

Segundo o Fuzetti e Salazar (2007) existe grande interesse pelo empreendedorismo em países de todo o mundo, devido a sua relação com o desenvolvimento econômico e social. De acordo com dados da última pesquisa do GEM, que leva em consideração que o empreendedorismo no Brasil pode ser dividido como empreendedorismo de necessidade e empreendedorismo de oportunidade, nos últimos dados divulgados a taxa de empreendedorismo de necessidade voltou a crescer de modo expressivo, sendo reflexo da crise financeira que o país vem sofrendo nos últimos anos.

Apesar de ser promissor o crescimento desse perfil de empreendedorismo, também promove alguns infortúnios. Isso em razão de que, esse tipo de empresa, aberta sem uma determinada estrutura e preparo, geralmente não estão preparadas para o mercado, impedindo o empreendimento de crescer e em caso mais complexos, levam a sua mortalidade.

Na visão de Drucker (2002), o sucesso ou mesmo sobrevivência de uma pequena empresa depende, fundamentalmente do comportamento e das características pessoais que marcam os empresários inovadores. Ter competências empreendedoras, dessa forma, significa agir de modo a agregar valor social ao empreendedor e valor econômico ao empreendimento.

Dada a importância de estudos que tratam da investigação das competências empreendedoras do MEI, formulou-se a seguinte questão desta pesquisa: De acordo com as teorias de competências empreendedoras, os microempreendedores individuais do setor de Vestuário de Porto Nacional possuem perfil empreendedor, a partir da Teoria de Cooley (1990)?

Para responder a tal questionamento, formularam-se os seguintes objetivos dispostos no tópico a seguir.

### **1.3 Objetivo**

#### 1.3.1 Objetivo geral

Identificar a existência das competências empreendedoras nos Microempreendedores Individuais, a partir da teoria de Cooley (1990) adaptada por Lenzi (2008), no município de Porto Nacional - TO.

#### 1.3.2 Objetivos específicos

- Levantar o perfil demográfico dos microempreendedores individuais de Porto Nacional, no setor de vestuário;
- Diagnosticar a presença de competências empreendedoras entre os MEIS de Porto Nacional;
- Comparar as competências empreendedoras da Teoria de Cooley (1990) e o perfil dos microempreendedores individuais.

### **1.4 Delimitação do Estudo**

O presente estudo propôs-se a avaliar o perfil empreendedor dos microempreendedores de Porto Nacional, averiguando se os mesmos possuem competências empreendedoras. Realizou-se uma pesquisa quantitativa, com questionário estruturado, aplicado aos MEIS do município. A análise dos resultados ocorreu por meio de uma escala de Likert, no qual esses resultados foram comparados com as afirmações da teoria de Cooley (1990) sobre as competências empreendedoras. A pesquisa ocorreu no período de julho a setembro do ano de 2018.

O presente trabalho está dividido em cinco partes: a primeira parte refere-se à contextualização do estudo através da introdução, justificativa e relevância, delimitação da situação problema, apresentação dos objetivos e delimitação do estudo. A segunda parte refere-se ao Referencial teórico. Em seguida é apresentada a metodologia do trabalho. A quarta parte contempla os resultados e análise deste estudo. A quinta parte apresenta as considerações e recomendações. Por fim, são apresentadas as referências bibliográficas utilizadas neste estudo.

O próximo item apresenta o referencial teórico.

## 2 REFERENCIAL TEÓRICO

Neste tópico serão abordados os temas que fazem parte deste estudo. Inicialmente, apresentam-se os principais conceitos do tema empreendedorismo e seu histórico no Brasil, em seguida, a contextualização conceitos de Microempreendedores individuais e competências empreendedoras.

### 2.1 Empreendedorismo

A construção do conceito empreendedorismo, apesar de amplamente pesquisado e discutido não apresenta uma definição clara e única, pois este campo de estudo encontra-se cheio de subjetividades, dependente do contexto no qual se encontra inserido e do paradigma teórico utilizado nas pesquisas.

A origem da palavra empreendedorismo é francesa e advém do verbo *entreprendre* que significa empreender, ou *entrepreneur*, empreendedor (DORNELAS, 1999). No século XII a palavra *entrepreneur* remetia a aqueles indivíduos que causavam brigas, confusão (VICENZI; BULGACOV, 2013). Com o passar dos anos, novos significados foram atribuídos ao termo e o empreendedorismo foi relacionado com a predisposição de certos indivíduos em correr riscos a fim de melhorar suas condições socioeconômicas (CANTILLON, 1730).

De acordo com Rodrigues, Maccari e Pereira (2009), o primeiro a conceituar a palavra empreendedor foi o economista Jean Baptiste Say em meados do séc. XIX, ele definiu o empreendedor como o indivíduo capaz de gerar recursos econômicos a um setor de baixa movimentação, transformando-o em alta atividade econômica.

Um dos precursores do conceito de empreendedorismo, Richard Cantillon, via no ato de comprar e vender algo a implicação da incerteza do seu retorno (CANTILLON, 1755 *apud* HASHIMOTO, 2010).

Say (1826) apresenta outro conceito, explicando que o empreendedorismo se baseia na transferência de recursos de uma atividade que não gera grandes rendimentos para outra, na qual seja possível adquirir maior rentabilidade. Para isso, acreditava que os recursos de pouco valor deveriam ser transformados em algo de que as pessoas necessitassem e estivessem dispostas a pagar para adquiri-los, caracterizando um senso de busca de oportunidades. Ainda de acordo com Say, o empreendedor era um grande agente de mudanças e contribuía para com a sociedade por meio de pagamentos de impostos.

O termo empreendedorismo foi difundido por Joseph Schumpeter (1949), o qual abordou que o empreendimento é o resultado de novas combinações de recursos e os empresários são os responsáveis por realizá-las, devendo incorporando-o à personalidade, como criatividade, energia, realização pessoal, superioridade e poder. Em conformidade com autor o empreendedorismo além de estar relacionado à personalidade das pessoas, também possui vinculadas ao movimento capitalista.

Desde meados do século 19, o empreendedorismo passou a ser considerado como um dos comportamentos sociais mais importantes e difundidos na história econômica mundial. No início do século 20, Weber (2004) já o definia como uma mentalidade econômica típica da economia emergente, que age desafiando valores arraigados e lutando para impor uma nova visão a um mundo de tradições.

Em 1934, Schumpeter (1985) descreveu o empreendedorismo como função econômica dinamizadora do capitalismo, destacando que a ação dos empresários inovadores não se reduzia a uma simples aventura, mas envolvia uma decisão planejada de luta:

No peito de quem deseja fazer algo novo, as forças do hábito se levantam e testemunham contra o projeto em embrião. É, portanto, necessário uma força de vontade nova e de outra espécie para arrancar, dentre o trabalho e a lida com as ocupações diárias, oportunidade e tempo para conceber e elaborar a combinação nova e resolver olhá-la como uma possibilidade real e não meramente como um sonho (SCHUMPETER, 1985 p.61).

Hisrich e Peter (2009) apresentam informações sobre o desenvolvimento da teoria do empreendedorismo e do termo empreendedor a partir da Idade Média até 1985, quando eles definem o empreendedorismo como “processo de criar algo diferente e com valor, dedicando o tempo e o esforço necessário, assumindo os riscos financeiros, psicológicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da satisfação econômica e pessoal” (HISRIC; PETER, 2009, p. 29).

O empreendedorismo pode ser compreendido como a arte de fazer acontecer com criatividade e motivação. Consiste no prazer de realizar com sinergismo e inovação qualquer projeto pessoal ou organizacional, em desafio permanente às oportunidades e riscos. É assumir um comportamento proativo diante de questões que precisam ser resolvidas.

Dolabela (2002) aponta que existem muitas definições do termo empreendedor, principalmente porque são propostas por pesquisadores de diferentes campos, que utilizam os princípios de suas próprias áreas de interesse para criar um conceito. Duas correntes são

consideradas principais: dos economistas, que associaram o empreendedor à inovação, e dos comportamentalistas, que enfatizaram aspectos atitudinais, como a criatividade e a inovação.

Leite (1998, p. 117) define:

O empreendedor é aquele que faz as coisas acontecerem, pois, além de ser capaz de identificar oportunidades de mercado, possui uma aguçada sensibilidade financeira e de negócios, para transformar aquela ideia em um fato econômico em seu benefício. Ele busca tanto atender os desejos dos seus futuros consumidores como satisfazer as suas necessidades de realização profissional.

Schumpeter (1947) ainda define como empreendedor aquele que destrói a ordem econômica existente, graças à introdução no mercado de novos produtos/serviços, pela criação de novas formas de gestão ou pela exploração de novos recursos, materiais e tecnologias. Bygrave e Hofer (1991) dizem que empreendedor é alguém que identifica uma oportunidade e cria uma organização, enquanto Drucker (2002) diz que o Empreendedor sempre está buscando a mudança, reage a ela, e a explora como sendo uma oportunidade, sendo confirmados por Dornelas (2008) o qual expõe que empreendedor é a pessoa que percebe uma oportunidade e com isso cria um negócio a fim de ganhar sobre ele, mediante riscos calculados.

Para Barreto (1998) empreendedorismo é habilidade de criar e constituir algo a partir de muito pouco ou de quase nada. É o desenvolver de uma organização em oposição a observá-la, analisá-la ou descrevê-la. Kirzner (1973) por sua vez aborda o empreendedor de uma forma diferente evidenciando que esta cria um equilíbrio, conseguindo uma posição clara e positiva em um ambiente onde há caos e turbulência, ou seja, identifica oportunidades na ordem presente.

Baron (2007) corrobora quando diz que o empreendedorismo surge com a percepção de oportunidades para criar novos produtos ou serviços e que possui raízes importantes na economia, nas ciências do comportamento e na sociologia. Já Longenecker *et al.* (1997) identificaram três elementos que seriam a essência do empreendedorismo em sua atividade: a inovação, o risco e a autonomia.

O empreendedorismo é relacionado por Schein (1985, p. 30) à criatividade e à propensão de criar “algo novo, envolvendo a motivação para superar obstáculos, propensão por aceitar riscos e desejo de elevação pessoal em qualquer objetivo a ser alcançado”. Stevenson e Gumpert (1985) descreveram empreendedores como indivíduos orientados para a ação, enérgicos, tolerantes a ambiguidades e autoconfiantes, com um forte controle pessoal e forte necessidade por auto realização.

A criatividade é uma característica importante do empreendedor defendem Hamel e Prahalad (1997). De acordo com os autores, a visão estratégica do negócio permite ao empreendedor superar as limitações dos recursos, utilizando-se da criatividade para um melhor aproveitamento destes. Tal conceito é reforçado por Dornelas (2001), ao salientar que a visão do empreendedor deve ir além dos processos organizacionais e visualizar um mundo além do horizonte, pensando em sonhos e necessidades para a construção de uma sociedade melhor. O empreendedor deve pensar em algo que revolucione, crie, transforme, inove e que consiga transformar sonhos em realidade.

Os pesquisadores Morris, Lewis e Sexton (1994) definem o empreendedorismo como uma atividade que parte de um processo gerado por entradas, identificado por oportunidades, por pessoas e pelos recursos disponíveis, e que gera retorno por meio de novos negócios, produtos, serviços, rendas e empregos. Os autores ilustraram em seu artigo de 1994, esses *inputs* e *outputs*, definidos como perspectivas sobre a natureza do empreendedorismo (Quadro 1).

**Quadro 1** - Sete perspectivas sobre a natureza do empreendedorismo

<b>Criação de riqueza</b>	Empreendedorismo envolve assumir o risco associado em troca da produção de lucro.
<b>Criação do empreendimento</b>	Empreendedorismo implica a fundação de um novo negócio investindo onde não existem antecedentes.
<b>Criação de Inovação</b>	Empreendedorismo preocupa-se com a combinação dos recursos que transformam métodos existentes e produtos obsoletos.
<b>Criação de Mudança</b>	Empreendedorismo envolve criar mudanças ajustando, adaptando e modificando uma abordagem pessoal, e competência para atender a diferentes oportunidades em um ambiente.
<b>Criação de Empregos</b>	Empreendedorismo é a preocupação com emprego, gerenciamento e desenvolvimento e fatores de produção, incluindo força de trabalho.
<b>Criação de valor</b>	Empreendedorismo é um processo de criação de valor para cliente por intermédio da exploração de oportunidades inexploradas.
<b>Criação de Crescimento</b>	Empreendedorismo é definido como uma força e orientação positiva em direção ao crescimento em vendas, renda, avaliação e emprego.

Fonte: Adaptado de Morris, Lewis e Sexton (1994, p. 22)

Nas conceituações do indivíduo empreendedor, duas correntes principais se destacam: a corrente dos economistas e a corrente comportamentalista. A primeira associa a figura do empreendedor à criação, alguém capaz de introduzir, em diferentes contextos, processos, tecnologia e soluções inovadoras. Para Schumpeter (1950), a função do empreendedor é reformar ou revolucionar os padrões de produção, explorando algo não antes experimentado para produzir um novo produto ou um produto já existente em um novo formato, proporcionando uma nova fonte de suprimento de materiais ou uma nova forma de comercialização de produtos.

A segunda corrente, dos comportamentalistas, de acordo com Acs *et al.* (2012), enfatiza os aspectos procedimentais e atitudinais do empreendedor, como a intuição e a criatividade. Filion (1999) afirma que o empreendedor é uma pessoa criativa, capaz de estabelecer e atingir objetivos, com alto nível de consciência do ambiente em que vive, usando-a para detectar oportunidades de negócios.

McClelland, pesquisador que cobre o período de 1950 a 1980, dá atenção às realizações como característica elementar do empreendedor e enfatiza o comportamento psicológico e social desses atores, discutindo o fenômeno da motivação, marcante na personalidade do indivíduo empreendedor. Filion (1999) aponta McClelland como o autor que efetivamente lançou as bases para a vertente comportamentalista das pesquisas em Empreendedorismo, além de demonstrar grande interesse no estudo da atividade dos gerentes de grandes corporações. Hisrich e Peters (2004) afirmam que pesquisadores concordam que o empreendedor está envolto em inúmeras características que incluem: tomar iniciativa, organizar e reorganizar mecanismos sociais e econômicos, aceitar o risco ou o fracasso, ser corajoso dentre outras.

O objeto central aos estudos de empreendedorismo é o próprio empreendedor, tendo em vista que é o coração do empreendimento (MORRISON, 1998). Schein (1985, p. 30) argumenta que o empreendedorismo está relacionado "à criatividade e à propensão de criar algo novo, envolvendo a motivação para superar obstáculos, propensão por aceitar riscos e desejo de elevação pessoal em qualquer objetivo a ser alcançado". O empreendedorismo envolve a pessoa do empreendedor e de uma oportunidade lucrativa, na qual ele é o responsável tanto pela identificação como pela decisão de exploração de uma dada oportunidade (SHANE; VENKATARAMAN, 2000).

As características dos empreendedores de sucesso segundo Dornelas (2008) são: visionários; sabem tomar decisões; são indivíduos que fazem a diferença; sabem explorar ao máximo as oportunidades; são determinados e dinâmicos; são dedicados; são otimistas e apaixonados pelo que fazem; são independentes e constroem o próprio destino; ficam ricos; são líderes e formadores de equipes; são bem relacionados (*networking*); são organizados; planejam; possuem conhecimento; assumem riscos calculados; criam valor para a sociedade.

Para Hashimoto (2010), para manter o negócio a longo prazo, o empreendedor tem a necessidade de possuir características que ampliem constantemente a sua visão. Entre elas estão: a inovação como um dos pressupostos fundamentais para transformar ideias em realidade, além de desenvolver a percepção do mercado, mantendo-se à frente dos seus concorrentes; o risco envolvido nos negócios deve fazer com que as alternativas da tomada de



decisão sejam analisadas criteriosamente; e, por fim, a autonomia, para definir e decidir seus objetivos com uma base sólida que lhe permita identificar potenciais parceiros e novas oportunidades de negócios.

Características semelhantes do empreendedor já haviam sido salientadas por Hisrich, Peters e Shepherd (2009): iniciativa, organização e reorganização dos mecanismos sociais e econômicos, e o aceite do risco ou fracasso, firmando ainda mais a importância desse perfil para iniciar um negócio próprio e lhe dar continuidade.

Considerando isso, Salim e Silva (2010) abordaram que o empreendedorismo está associado ao comportamento do indivíduo e suas características. Segundo os autores não é possível criar um molde que enquadre todos no mesmo perfil de empreendedor. Porém, é possível destacar algumas características mais frequentemente encontradas.

Segundo Fuzetti e Salazar (2007), Dornelas (2008), o empreendedor tem capacidade de liderança, sabe ouvir, possui uma grande habilidade em trabalhar em equipe, são pessoas de bastante ação, e sabe contribuir para o crescimento da empresa, auxiliando no planejamento de novas estratégias dentro das organizações. O ambiente externo de seu trabalho passa por constantes mudanças, que causam um grande impacto no mercado e por esse motivo ele precisa ter agilidade e capacidade inovadora para se adaptar a essas oscilações.

O empreendedor busca fundamentalmente a auto realização e a vontade de ser independente e de assumir responsabilidades. Ainda que busque ter ganhos financeiros, considera fascinante a possibilidade de apropriar-se de novos desafios, propor novas ideias e executá-las. Busca sempre a auto avaliação, a autocrítica e controla seu comportamento rumo ao autodesenvolvimento. Para tornar-se um empreendedor de sucesso, é preciso reunir imaginação, determinação, competência de organizar, liderar pessoas e de conhecer tecnicamente etapas e processos. (MARQUES, 2016)

O empreendedor, para Degen (1989), além de profundo conhecimento técnico sobre o produto que pretende oferecer e sobre o mercado em que pretende atuar, formaliza estratégias e faz uso de ferramentas de planejamento e controle que lhe proporcionam uma visão sobre a viabilidade ou não de seus empreendimentos. Além disso, tem necessidade de realizar coisas novas, pondo em prática ideias próprias, assumir riscos e estar presente em todas as atividades da empresa. Afinal, o empreendedor é aquele que não se cansa de observar os negócios na constante procura por novas oportunidades. Por qualquer lugar que passe, o empreendedor estará sempre tentando enxergar aquilo que ainda não foi visto, seja no caminho de casa, do trabalho, nas compras, nas férias, lendo revistas, jornais ou vendo televisão. Ao identificar

uma oportunidade, o empreendedor em potencial coleta o máximo de informações possível sobre o negócio que pretende desenvolver (DEGEN, 1989).

Para os autores Stevenson e Jarillo (1990) as características individuais podem estar associadas às percepções de oportunidades, bem como sua avaliação e desenvolvimento. Dentre as outras características abordadas destacam-se também às habilidades para desenvolver equipe, tomar decisões e principalmente criar valor para a sociedade.

Por outro lado, os pesquisadores baseando-se em olhares dos psicólogos e sociólogos encontram outras características estudadas no empreendedor. Sob este olhar, o empreendedor está associado à realização humana. Desta forma, são as pessoas que realizam seus sonhos através de atitudes empreendedoras e instrumentação adequada (STEVENSON, JARILLO 1990).

Segundo Schumpeter (1988), os empreendedores são indivíduos diferenciados, que desejam ser bem-sucedidos e que, para tanto, empregam os meios de produção existentes de maneira mais vantajosa do que outras pessoas e que de modo a obterem como resultado a constituição de um novo empreendimento ou de novas possibilidades de desenvolvimento econômico, deixando de ser empreendedores no momento em que deixam de inovar.

Uma consideração relevante com relação a estas características do empreendedorismo é colocada por Drucker (1986, p. 27): “Nos Estados Unidos, por exemplo, o empreendedor é frequentemente definido como aquele que começa o seu próprio, novo e pequeno negócio”. Após esta afirmação o autor exemplifica dizendo: O casal que abre mais uma confeitaria, ou mais um restaurante de comida mexicana no subúrbio americano, certamente estará assumindo riscos. Mas, será que eles são empreendedores? Tudo o que fazem já foi feito muitas vezes antes. Eles apostam na popularidade crescente de comer fora, na vizinhança. Por outro lado, eles não criam uma nova satisfação para o consumidor, e nem uma nova demanda para este. Visto sob esta perspectiva é claro que eles não são empreendedores, mesmo que o seu negócio seja novo.

Observando por esta ótica do autor fica evidente que apenas ser proprietário de um negócio não significa dizer que este se torna um empreendedor. Há um conjunto de competências que devem ser desenvolvidas e praticadas para que efetivamente este se torne um empreendedor.

O Quadro 2 a seguir representa um resumo das características frequentemente encontradas nos empreendedores, segundo vários autores.

## Quadro 2 - Resumo das Características dos empreendedores

Sexton e Bowman (1984)	Energético, dominante, menos estimulante, socialmente habilidoso, interesses variados, menos responsável, autônomo, elevada autoestima, baixa conformidade, baixo associativismo, menos participativo, menos amparador, baixa tolerância.
Hornaday e Aboud (1971)	Menor necessidade de apoio social. Maior necessidade de independência.
Welsh e White (1983)	Sentimento de urgência, baixa necessidade de <i>status</i> , autoconfiante, conscientização e atenções abrangentes, objetivo.
Miller (1963)	Ambicioso, robusto, (física, mental e moralmente), vitalidade controlada, corajoso, otimista, inteligente, articulado e íntegro.

Fonte: Barreto (1998, p. 191)

Schumpeter (1988) acreditava que a capacidade de empreender era inata. McClelland (1971) por outro lado, afirmava ser possível treinar pessoas para se tornarem empreendedoras de sucesso, lógica fundamentada na importante influência de fatores sociais e ambientais na formação do comportamento empreendedor. Com base nessa concepção, McClelland (1971) foi pioneiro na elaboração de treinamentos com foco em instigar a motivação para a realização e em desenvolver nas pessoas características e treinar comportamentos típicos de empreendedores bem-sucedidos.

Referente ao empreendedorismo no Brasil, Dornelas (2008) cita 1990 como a década onde o empreendedorismo começou a surgir no país, especialmente pela criação de entidades como o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) e a Sociedade Brasileira para Exportação de Software (SOFTEX). Segundo o autor, antes da criação das mesmas, a nação não falava em empreendedorismo, até porque os ambientes econômicos e político não eram propícios.

Porém, a turbulência econômica enfrentada pelos empreendedores brasileiros até o início da década de 1990 elevou consideravelmente o número de falências de negócios iniciantes. A maior estabilidade macroeconômica dos últimos anos permitiu aos empreendedores uma maior previsibilidade, o que produziu impacto positivo sobre as condições para empreender no país. Guimarães e Azambuja (2010) acreditam numa perspectiva favorável para o empreendedorismo no país nos próximos anos.

Shumpeter (1949, p.45) faz a seguinte colocação: “sem inovação, não há empreendedores; sem investimentos empreendedores, não há retorno de capital, e sem esses dois fatores, o capitalismo simplesmente não pode progredir”. Percebe-se então a ampla relação entre o empreendedorismo e o crescimento econômico, uma vez que é a ação empreendedora que gera resultados diretos para a inovação corporativa, no desenvolvimento tecnológico e na geração de novos postos de trabalho.

A principal pesquisa sobre empreendedorismo realizada no mundo é o *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), coordenado, no nível internacional, pelo *Global Entrepreneurship Research Association* (GERA). A pesquisa é realizada desde 1999, tendo já participado mais de 100 países. O principal indicador do estudo é a Taxa de Empreendedores Iniciais (TEA), do inglês *Total EarlyStage Entrepreneurial Activity*.

Conforme a Tabela 1, a Taxa Total de Empreendedores (TTE) brasileiros apresentou valor de 36,0 % em 2016, número inferior à observada em 2015 (39,3%). Já a Taxa de Empreendedorismo Inicial (TEA), composta por empreendedores nascentes e novos, alcançou o valor de 19,6%, também inferior a 2015 (21,0%). Portanto, a cada 100 brasileiros, aproximadamente 20 estavam envolvidos com atividades empreendedoras em estágio inicial em 2016. Nesta composição os empreendedores nascentes foram 6,2% que estavam envolvidos na estruturação de um negócio do qual eram proprietários, porém, tal empreendimento não permitiu a retirada de pró-labores, ou qualquer outra forma de remuneração por mais de três meses.

**Tabela 1** - Taxas e estimativas de empreendedorismo segundo o estágio dos empreendimentos - Brasil – 2016

<b>Estágio</b>	<b>Taxas</b>	<b>Estimativas</b>
Iniciais	19,6 %	26.191.876
Nascentes	6,2 %	8.350.471
Novos	14,0 %	18.793.132
Estabelecidos	16,9 %	22.674.916
<b>Total de empreendedores</b>	<b>36,0 %</b>	<b>48.239.058</b>

Fonte: GEM Brasil 2016

Em termos internacionais, a TEA do Brasil está na 8ª colocação no grupo dos 32 países “impulsionados por eficiência” (países caracterizados pelo avanço da industrialização e ganhos em escala, com predominância de organizações intensivas em capital) e na 10ª colocação geral dos 65 países pesquisados. Por outro lado, em termos de Taxa de Empreendedores Estabelecidos, o Brasil está na 3ª colocação no grupo dos 32 países “impulsionados por eficiência” e na 4ª colocação geral dos 65 países analisados em 2015.

Tanto em relação à TEA quanto à TEE (Taxa de Empreendedores Estabelecidos, aqueles com um negócio com mais de 42 meses de operação), o Brasil está à frente de países como Argentina, México e dos demais componentes dos BRICS (Rússia, Índia, China e África do Sul.). Em termos de taxas de empreendedorismo também está à frente de países como Estados Unidos, França, Espanha, Alemanha e Itália. Isto evidencia que,

comparativamente, no Brasil, há uma parcela relativamente grande de indivíduos adultos envolvidos com o empreendedorismo. A qualidade deste, no entanto, ainda fica aquém do verificado em muitos desses países.

Porém, de acordo com a pesquisa, o Brasil possui uma baixa proporção de “empreendedores potenciais” – aqueles que possuem condições de abrir uma empresa no futuro, seja por perceber oportunidades de negócio, por habilidades adquiridas ou por não deixar o medo parar o sonho de ser dono de uma empresa. A taxa brasileira de empreendedores potenciais é de 51%, enquanto a média da América Latina e do Caribe é de 59%. É a segunda pior colocação da pesquisa, perdendo apenas para Porto Rico.

Para o GEM, existem dois tipos de motivação para o empreendedorismo a necessidade ou a oportunidade. Os empreendedores por necessidade decidem empreender por não possuírem melhores alternativas de emprego, abrindo um negócio com a finalidade de gerar rendimentos visando basicamente a sua subsistência e de suas famílias. Os empreendedores por oportunidade identificam uma chance de negócio ou um nicho de mercado e decidem empreender mesmo possuindo alternativas correntes de emprego e renda.

Os dados do GEM 2016 apontam que, mesmo taxa total de empreendedores crescendo quase continuamente nos últimos dez anos, a maioria desse crescimento ocorreu por necessidade, e não por uma oportunidade real de negócio.

A partir da visão de Justus (2007, p. 78):

Esse tipo de empreendedorismo por necessidade constitui-se, na maior parte das vezes, de negócios informais, concentrados em dados circunstanciais, sem planejamento, sem visão de futuro, sem identificação da ocasião favorável ou da conveniência dos nichos de mercado, sem comprometimento nem com o crescimento nem com qualquer forma de desenvolvimento econômico. É o tipo de empreendedorismo que caracteriza a ação de profissionais que basicamente procuram sobreviver – ao contrário do empreendedor que sonda oportunidades em contextos mais propriamente estratégicos.

Diante da grande competição pelos empregos restantes no Brasil, especialmente a partir do ano de 2014, de acordo com o GEM 2016, muitas pessoas foram forçadas a empreender para sobreviver. Nada menos que 42,9% dos empreendedores brasileiros em estágio inicial começaram sua empresa para mudar de vida financeiramente. O dado não é bom porque é o empreendedorismo por oportunidade que possui mais chances de sobrevivência e costuma trazer mais inovações. O Brasil apresentou uma taxa de inovação abaixo da média da região: 19,7% dos negócios de estágio inicial possuem produtos novos ou com poucos concorrentes.

O ponto chave desta questão muitas vezes está mais relacionado à consistência do trabalho do que de talento efetivamente.

## **2.2 A Figura do Microempreendedor Individual**

O efeito da abertura econômica brasileira e a globalização fizeram com que as empresas nacionais procurassem alternativas para melhorar a competitividade e reduzir os custos para se manter no mercado. Uma decorrência direta deste efeito foi à expansão do índice de desemprego no país. Dados do IBGE mostram que no trimestre encerrado em fevereiro de 2018 o índice de desemprego no Brasil atingiu 12,6%. Isso significa que 13,1 milhões de pessoas estão desempregadas no país.

Com isto, ex-funcionários das empresas, então desempregados, começaram a criar seus próprios negócios de modo não muito planejado e utilizando de todos os recursos financeiros de que dispunham. A maior parte destes novos “empresários” acabou se instalando na economia informal devido a uma série de barreiras como: dificuldade em obter crédito, altas taxas de juros, excesso de impostos, falta de apoio do governo, entre outros (MARQUES, 2016).

No Brasil, a evolução da política de incentivos ao empreendedorismo teve como importante marco a criação da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa em 2006 (BRASIL, 2006). Em 2007, a implementação do Super Simples, com a redução de 40%, em média, dos tributos foi outro fator relevante para o empreendedorismo no país.

Em 1º de julho de 2009, entrou em vigor a Lei Complementar no 128/2008, que instituiu a figura do Microempreendedor Individual. Para os efeitos desta Lei, o microempreendedor individual, tipologia empresarial e jurídica, também se configura como empresário a que se refere o art. 966 da Lei no 10.406, de 10 de janeiro de 2002 do Código Civil Brasileiro, que se enquadra como tal, todo o indivíduo que exerce atividade econômica planejada e organizada para a produção ou a circulação de bens ou de serviços.

A Lei nº 128/2008 apresenta em sua essência não só um caminho para que milhões de pessoas possam formalizar suas atividades, todavia oferece condições para que esses mesmos cidadãos possam ser inseridos a benefícios como os da Previdência Social. Oliveira (2013), afirma que ao se tornar MEI o cidadão adquire direitos importantes como a qualificação de segurado do INSS, o acesso ao crédito, o direito de participar de licitações públicas e a possibilidade de negociar com as demais empresas de forma transparente sem se preocupar com o fisco, visto que aderiu a legalidade.

De acordo com Salgado (2012), o objetivo principal da Lei Complementar no 128/2008 foi trazer à legalidade e, conseqüentemente, gerar tributação milhões de pessoas que estão na informalidade. Todavia, o autor afirma que o empreendedor individual vem sendo descrito não apenas como uma inovação jurídico-tributária no país, mas também como um passaporte de acesso a produtos e serviços intangíveis a esse público, como suporte técnico, concessões de crédito, possibilidades de comercialização de produtos e serviços com órgãos públicos e cobertura previdenciária.

Em concordância, Borges, Nascimento e Pinto (2012) enfatizam que o projeto do MEI foi criado com o propósito de tirar da informalidade milhões de trabalhadores, que devido aos altos custos para a formalização permaneciam na informalidade.

O termo “informalidade” foi caracterizado pela primeira vez pela Organização Internacional do Trabalho (OIT), após conferência realizada em 1969, que lhe atribuiu as seguintes características: (a) propriedade familiar do empreendimento; (b) origem e aporte próprio dos recursos; (c) pequena escala de produção; (d) facilidade de ingresso; (e) uso intensivo do fator trabalho e de tecnologia adaptada; (f) aquisição das qualificações profissionais à parte do sistema escolar de ensino; e (g) participação em mercados competitivos e não regulamentados pelo Estado (OIT *apud* CACCIAMALLI, 2000).

Segundo Jütting e Laiglesia (2009), a informalidade representa a falta de confiança nas instituições públicas, ou seja, a percepção negativa do papel do Estado e a compreensão limitada dos benefícios derivados da segurança social. É basicamente um sinal de contrato social quebrado, que requer políticas públicas inovadoras, tais como campanhas de informação sobre os benefícios do trabalho formal e os riscos gerados pela informalidade.

Silva *et al.* (2010) destacam que o trabalho informal ganha cada vez mais espaço, o próprio capitalismo depende da informalidade, dessa forma, políticas governamentais são essenciais para diminuir a degradação do trabalho e, nesse caso, inserir na legalidade atividades que tentam maquiagem o desemprego além de servir de direito do cidadão é também um propósito viável, entretanto não o suficiente.

No Brasil, o conceito mais popular e difundido de informalidade, entende que os informais são aqueles que não possuem carteira de trabalho assinada. A informalidade está ligada aos processos de produção e troca de bens e serviços, regulados pelo mercado, que conflitam com as leis comerciais, fiscais e trabalhistas (NORONHA, 2003).

Segundo dados do IBGE (2018), o número de pessoas que trabalham por conta própria ou em vagas sem carteira assinada superou o daqueles que têm um emprego formal pela primeira vez em 2017. De acordo com a pesquisa, o ano de 2017 se encerrou com 34,31

milhões de pessoas trabalhando por conta própria ou sem carteira, contra 33,321 ocupados em vagas formais. Em 2016, cerca de 34 milhões trabalhavam sob o regime de CLT, contra 32,6 milhões ocupados em vagas sem carteira assinada ou como autônomos. No final de 2012, o trabalho por conta própria envolvia 20,61 milhões de pessoas. Em 2017, passou para 22,7 milhões - ou 25% do total de trabalhadores, de acordo com o IBGE.

A OIT reconhece, por meio de diversas normas, a importância dos pequenos empreendimentos como organismos promotores do emprego destacando-se, nesse contexto, a Recomendação nº 189, de 1998, que trata da criação de empregos nas pequenas e médias empresas. Assim, foi observado o valor dos empregos produtivos e de qualidade, bem como o fato de que as pequenas e médias empresas foram vistas como fatores essenciais de crescimento e desenvolvimento econômico, provendo a maioria dos postos de trabalho criados em escala mundial, além de proporcionar a inovação e o espírito empreendedor.

Santos (2011) afirma que a Lei Complementar nº 128/2008 visa legalizar uma quantidade significativa de trabalhadores autônomos informais que geram receita, mas que não tem vínculo com a Previdência Social e, por essa razão, deixam de obter os benefícios da receita que geram. No mesmo sentido, segundo Lopes (2012), essa legislação possibilitou aos autônomos, ou mesmo, aos ambulantes passarem a contribuir de uma forma mais acessível e a receber os benefícios por participar do mercado formal.

Para ser um microempreendedor individual, é necessário faturar até R\$ 81.000,00 por ano ou R\$ 6.750,00 por mês, não ter participação em outra empresa como sócio ou titular e ter no máximo um empregado contratado que receba o salário-mínimo ou o piso da categoria. O MEI é enquadrado no Simples Nacional, fica isento dos tributos federais (Imposto de Renda, PIS, COFINS, IPI e CSLL), e paga apenas um valor fixo mensal de R\$ 48,70 (comércio ou indústria), R\$ 52,70 (prestação de serviços) ou R\$ 53,70 (comércio e serviços), destinado à Previdência Social e ao ICMS ou ao ISS. Essas quantias são atualizadas anualmente, de acordo com o salário mínimo.

O cálculo correspondente a 5% (cinco por cento) do limite mensal do salário mínimo e mais R\$ 1,00 (um real), a título de ICMS, caso seja contribuinte desse imposto e/ou R\$ 5,00 (cinco reais), a título de ISS, caso seja contribuinte desse imposto, de acordo com dados do Portal do Empreendedor.

Além do pagamento mensal da DAS, o Microempreendedor Individual também tem como obrigação fazer a Declaração Anual Simplificada (DASN-SIMEI). Que corresponde a um relatório das receitas obtidas a cada mês, quando o MEI entrega a Declaração Anual do Simples Nacional do MEI (DASN-SIMEI), em atraso, fica sujeito ao pagamento de multa, no



valor mínimo de R\$ 50,00 (cinquenta reais), ou de 2% (dois por cento) ao mês-calendário ou fração, incidentes sobre o montante dos tributos decorrentes das informações prestadas na DASN-SIMEI.

O registro de MEI pode ser obtido pela internet, no Portal do Empreendedor, bastando ter em mãos os dados de CPF, Título de Eleitor e número do recibo do imposto de renda do responsável. Entre os principais benefícios que a Lei proporciona ao Microempreendedor Individual estão o acesso ao Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ), a isenção de tributos federais e a desburocratização do processo.

O MEI deverá registrar, mensalmente, em formulário simplificado, o total das suas receitas, para tanto, deverá imprimir e preencher todo mês o Relatório de Receitas Brutas Mensais, conforme modelo disponível no Portal do Empreendedor, ou baixar Aplicativo do MEI disponibilizado pela Receita Federal do Brasil ou o Aplicativo Qpiu, para controles financeiros e/ou administrativos. O Relatório de Receitas Brutas Mensais não precisa ser entregue em nenhum órgão, mas deve ser apresentado se for pedido pela Receita Federal ou pela Secretaria de Fazenda Estadual ou Municipal.

O MEI estará dispensado de emitir nota fiscal para consumidor pessoa física, porém, estará obrigado à emissão quando o destinatário da mercadoria ou serviço for outra Pessoa Jurídica (empresa), salvo quando esse destinatário emitir nota fiscal de entrada. Também não tem a obrigação de emitir a Nota Fiscal Eletrônica - NF-e, mesmo se realizar vendas interestaduais, exceto se desejar e por opção. (§ 1º do artigo 97, da Resolução do Comitê Gestor do Simples Nacional – CGSN de nº 94/2011). Conforme legislação tributária, o Microempreendedor Individual deverá manter as notas fiscais de suas compras e vendas, arquivadas pelo prazo de 05 anos a contar data de sua emissão.

Para o funcionamento do estabelecimento, é necessário que o MEI emita o Alvará ou Licença de Funcionamento, que consiste em ato administrativo da Prefeitura ou Administração regional, do qual é concedida a autorização provisória e/ou definitiva, que permite o início de operação do estabelecimento localizado em endereço fixo (comercial ou residencial), ou não, em área ou espaços públicos definitivos ou temporários.

O MEI, ao realizar a formalização, recebe automaticamente o Alvará Provisório de Funcionamento, com validade por 180 dias (6 meses), gerado em conjunto com o Certificado da Condição de Microempreendedor Individual - CCMEI. Após o prazo de 180 dias, não havendo manifestação da Prefeitura quanto à correção do endereço onde está estabelecido o MEI e quanto à possibilidade de exercer a atividade empresarial no local desejado, o Alvará Provisório se converterá automaticamente em Alvará de Funcionamento definitivo.

A concessão do Alvará definitivo depende de normas municipais. Por esse motivo, alguns municípios mantêm o serviço de Consulta Prévia para o empreendedor verificar se o local escolhido para estabelecer a sua empresa está de acordo com essas normas. Além do Alvará ou Licença para Funcionamento, o MEI, de acordo com sua atividade exercida ou o grau de risco, necessita possuir outras licenças/autorizações para funcionamento, tais como: Corpo de Bombeiro Militar - CBMs, Vigilância Sanitária - Secretaria de Saúde, Ambiental - Secretaria do Meio Ambiente

Os principais benefícios dos Microempreendedores Individuais estão apresentados no quadro a seguir:

### Quadro 3 - Benefícios do MEI

<b>Cobertura Previdenciária</b>
a) Aposentadoria por idade: mulher aos 60 anos e homem aos 65, observado a carência, que é tempo mínimo de contribuição de 180 meses, a contar do primeiro pagamento em dia; especificamente para esse benefício, mesmo que o segurado pare de contribuir por bastante tempo, as contribuições para aposentadoria nunca se perdem, sempre serão consideradas para a aposentadoria.
b) Auxílio doença e Aposentadoria por invalidez: são necessários 12 meses de contribuição, a contar do primeiro pagamento em dia. É importante saber que, em relação ao benefício auxílio-doença e aposentadoria por invalidez, nos casos de acidente de qualquer natureza ou se houver acometimento de alguma das doenças especificadas em lei, independe de carência a concessão desses dois benefícios.
c) Salário-maternidade: são necessários 10 meses de contribuição, a contar do primeiro pagamento em dia.
<b>Menor custo com funcionário</b>
O MEI pode ter um empregado ganhando até um salário mínimo ou o piso salarial da categoria. O custo de contratação é de 11% sobre o salário a ser pago.
<b>Inexistência de taxas de registro</b>
Todo o processo de formalização é gratuito, ou seja, o empreendedor se formaliza sem nenhum custo.
<b>Ausência de Burocracia</b>
Ausência de burocracia para se manter formal, fazendo uma única declaração por ano sobre o seu faturamento que deve ser controlado mês a mês para ao final do ano está devidamente organizado.
<b>Acesso a serviços bancários</b>
Com a formalização o Empreendedor terá condições de obter crédito junto aos Bancos, principalmente Bancos Públicos como Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal e Banco do Nordeste. Esses Bancos dispõem de linhas de financiamento com redução de tarifas e taxas de juros adequadas.
<b>Compras e vendas em conjunto</b>
A Lei faculta a união de Microempreendedores Individuais com vistas à formação de consórcios com o fim específico de realizar compras. Essa medida permitirá aos empreendedores condições mais vantajosas em preços e condições de pagamento das mercadorias compradas uma vez que o volume comprado será maior.
<b>Controle Simplificados</b>
Controles simples não havendo necessidade de contabilidade formal.
<b>Emissão de alvará gratuito</b>
Toda atividade comercial, industrial ou de serviço precisa de autorização da Prefeitura para ser exercida. Para o Microempreendedor Individual essa autorização (licença ou alvará) será concedida de graça, sem o pagamento de qualquer taxa, o mesmo acontecendo para o registro na Junta Comercial.
<b>Apoio Técnico</b>
O SEBRAE orienta e assessora os Empreendedores que assim o desejarem. Com cursos e planejamentos de negócios com vistas a capacitar os empreendedores, tornando-os mais aptos a manterem e desenvolverem as suas aptidões.

Fonte: Portal do Empreendedor, 2018.

As Atividades Permitidas ao MEI são aquelas determinadas segundo o Comitê Gestor do Simples Nacional - CGSN, Anexo XIII da Resolução CGSN n. 94/2011. A classificação da atividade econômica é uma atribuição do IBGE. O MEI pode exercer uma das 500 atividades previstas no Portal do Empreendedor. Além da atividade principal, o MEI pode registrar até quinze) ocupações para suas atividades secundárias, as quais serão vinculadas ao código de Classificação Nacional de Atividades Econômicas - CNAE.

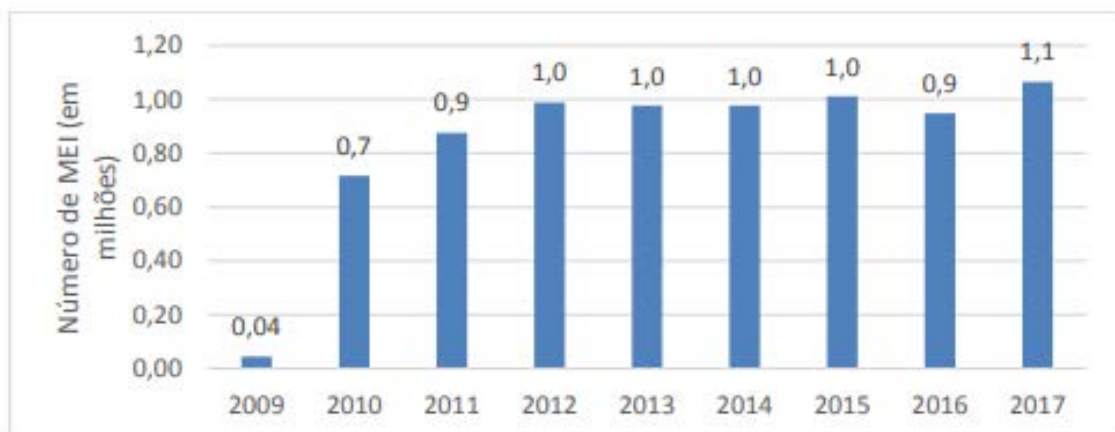
As atividades permitidas a esses empresários, em sua grande maioria, são aquelas mais propícias à informalidade. As ocupações com alto potencial intelectual e qualquer outra profissão que dependa de habilitação profissional legalmente exigida não são permitidas ao MEI.

A formalização do MEI teve início em julho de 2009. Desde então, tem havido um movimento intenso de novos empreendedores registrados. Segundo dados da Receita Federal (2017) de julho de 2009 a 31 de dezembro de 2016, foram registrados no Brasil, 6.649.896 Microempreendedores Individuais.

De acordo com o Relatório Especial do GEM, que tem como objetivo identificar os segmentos de atividade com maior chance de sucesso em 2018. Nos últimos anos, apesar do fraco desempenho do PIB, entre 2014 e 2017, a criação anual de novos MEI manteve-se robusta, próximo à casa de 1 milhão de novos MEI/ano. Por conta disso, a criação de novos MEI parece estar mais associada ao processo de formalização dos negócios, do que ao ritmo de crescimento da economia.

Assim, é razoável supor que, em 2018, haja uma continuidade da criação de MEI, nesse patamar próximo a 1 milhão de MEI/ano. O Gráfico 1 representa a criação anual de MEI.

**Gráfico 1 - Criação anual de MEI (em milhões de MEI)**



Fonte: RFB, 2017.

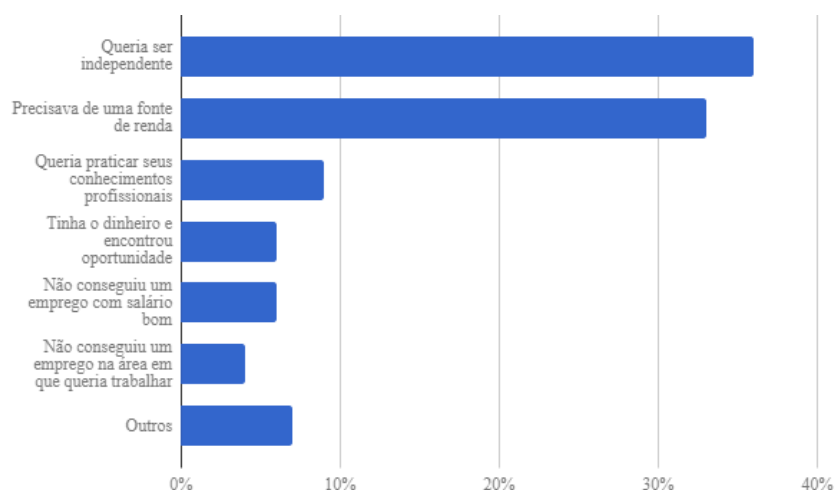
Conforme o Relatório Anual, disponibilizado pela Unidade de Gestão Estratégica do SEBRAE Nacional, que concede informações sobre os microempreendedores individuais do Brasil, como as principais áreas de atividade econômica e os motivos mais comuns para se tornar um MEI. Em sua última pesquisa, no ano de 2017, de acordo com dados levantados, a atividade mais comum entre os MEI é o comércio varejista de artigos de vestuário e acessórios, exercidos por mais de 550 mil empreendedores (mais de 10% do total de MEI no Brasil). Entre as outras atividades mais frequentes estão os cabeleireiros (7,6%), às obras de alvenaria (4,1%) e as lanchonetes ou similares (2,8%).

Os dados da pesquisa apontam que, do total de MEI registrados no Brasil, 52,4% são do sexo masculino e 47,6% do sexo feminino, 46% dos MEI são brancos, 40% são pardos, 9% negros e 3% são amarelos. A maioria dos microempreendedores individuais, 44% dos entrevistados, tem na sua própria residência o seu local de trabalho.

Ao analisar a escolaridade dos microempreendedores individuais, percebe-se que a maioria tem nível médio ou técnico completo ou mais (65%). Observando mais detalhadamente, temos: 0,5% sem instrução formal; 18% com fundamental incompleto; 9% com fundamental completo; 8% com médio ou técnico incompleto; 38% com ensino médio ou técnico completo; 7% com superior incompleto; outros 14% com superior completo e 3% com pós-graduação.

Ainda de acordo com a pesquisa, quando questionados acerca do que os levou a se tornar um empreendedor, os MEI citaram a vontade de ser independente, não ter um chefe e a necessidade de uma fonte de renda. Interessante notar que esses dois motivos representam a situação de 7 em cada 10 MEI. O Gráfico 2 representa esses dados:

**Gráfico 2 - Os motivos que levam o MEI a escolher o empreendedorismo**



Fonte: Perfil do microempreendedor individual. Sebrae, 2017.

Quando questionados quanto ao principal motivo que os levou a se tornarem microempreendedores individuais, as respostas principais foram os benefícios do INSS (26%), ter uma empresa formal (26%), a possibilidade de emitir nota fiscal (12%) e a possibilidade de fazer compras melhores ou mais baratas (7%). Para aqueles que informaram que antes de se tornarem MEI eram empreendedores informais, questionou-se por quanto tempo eles haviam permanecido na informalidade 59% disseram que passaram mais de 8 anos na informalidade. O tempo médio que os empreendedores passaram na informalidade foi de 11 anos.

Em todo o processo de gestão de um negócio, o empreendedor se depara com dificuldades. No intuito de identificá-las, na pesquisa acima descrita, foi questionado qual a principal dificuldade enfrentada no seu negócio. Cerca de três em cada dez (26%) MEI declararam não ter dificuldade. Entre os 74% que citaram alguma dificuldade, os fatores mais mencionados foram conquistar clientes (31%), e crédito (7%).

Após serem questionados a respeito das dificuldades, os empreendedores foram perguntados sobre as áreas em que mais sentem necessidade de capacitação, cursos ou consultoria no momento. Apenas 17% dos MEI responderam não terem necessidade de capacitação. A segunda resposta mais frequente foi a de empreendedores com necessidade de capacitação em controle financeiro (53%); seguido de orientação para crédito (52%); propaganda/marketing (47%); qualidade de produto ou serviço (46%).

A despeito de sua importância numérica, os MEI têm baixo impacto no crescimento do PIB, já que este, em geral, é determinado pelas empresas de maior porte, em especial, as médias e grandes empresas. A importância da figura do MEI é muito maior no aspecto do resgate da cidadania daqueles indivíduos que antes estavam na economia informal. Este resgate se dá por meio do maior acesso aos benefícios da formalização: acesso à Previdência; possibilidade de emissão de nota fiscal, maior acesso ao crédito, reconhecimento oficial do negócio, redução da precariedade das relações de trabalho e de produção, aumento da autoestima etc.

### **2.3 Competências Empreendedoras**

A origem do termo competência advém do conceito formado no final da Idade Média onde este estava associado à linguagem jurídica e dizia respeito à faculdade atribuída a alguém que apreciava e julgava certas questões. Posteriormente, passou a ser utilizado de

forma mais genérica para qualificar o indivíduo capaz de realizar determinado trabalho (BRANDÃO; GUIMARÃES, 2001).

A definição de competência tem múltiplos usos que variam de acordo com a origem, vertente teórica, contexto de aplicação, nível de análise e área de interesse. Diferentes correntes teóricas e áreas do conhecimento têm investido na busca de definições e no estudo das competências com diferentes enfoques, interpretações, classificações e finalidades práticas. As três principais são: a sociologia da educação, a administração estratégica e a gestão de pessoas (GUIMARÃES *et al.*, 2006).

O conceito de competências, como é entendido atualmente, começou a ser formulado por McClelland (1973), um psicólogo da Universidade de Harvard, a partir de questionamentos quanto à necessidade de tornar objetiva a verificação de características individuais estatisticamente associadas ao bom desempenho no trabalho ou ao sucesso na vida profissional e, assim, reduzir vieses em seleções profissionais. A partir de seus questionamentos, outros autores adotaram o conceito de competências e sugeriram novas definições e interpretações.

Para McClelland (1973), além de observar as competências cognitivas, associadas à escrita, leitura e habilidade em cálculos, deveriam também ser observadas competências comportamentais, citando como exemplo: a) habilidades de comunicação – que não é facilmente avaliável por testes de escrita, por envolver uma visão mais abrangente de comunicação, que inclui a comunicação não verbal; b) paciência, altamente necessária ao se lidar com clientes irritantes ou situações de tensão; c) estabelecimento de metas moderadas, que sejam alcançáveis – não altas demais, não baixas demais; d) desenvolvimento do ego, que inclui avaliações de comportamento, desde o nível 1 – comportamento conformista passivo, até o nível 4, comportamento proativo, que toma iniciativa no lugar de terceiros, indicando que os alunos que apresentassem comportamento proativo provavelmente teriam maior sucesso.

Para Nassif, Andreassi e Simões (2011, p. 38) a competência:

[...] pode ser considerada como um último nível da característica de um indivíduo, abordando diferentes traços de personalidade, habilidades e conhecimentos, que partem das influências de experiências, treinamentos, educação, família e outras variáveis demográficas.

É preciso ressaltar que a competência não é um estado ou um conhecimento que a pessoa tem, nem resultado de treinamento, na verdade está é a mobilização dos

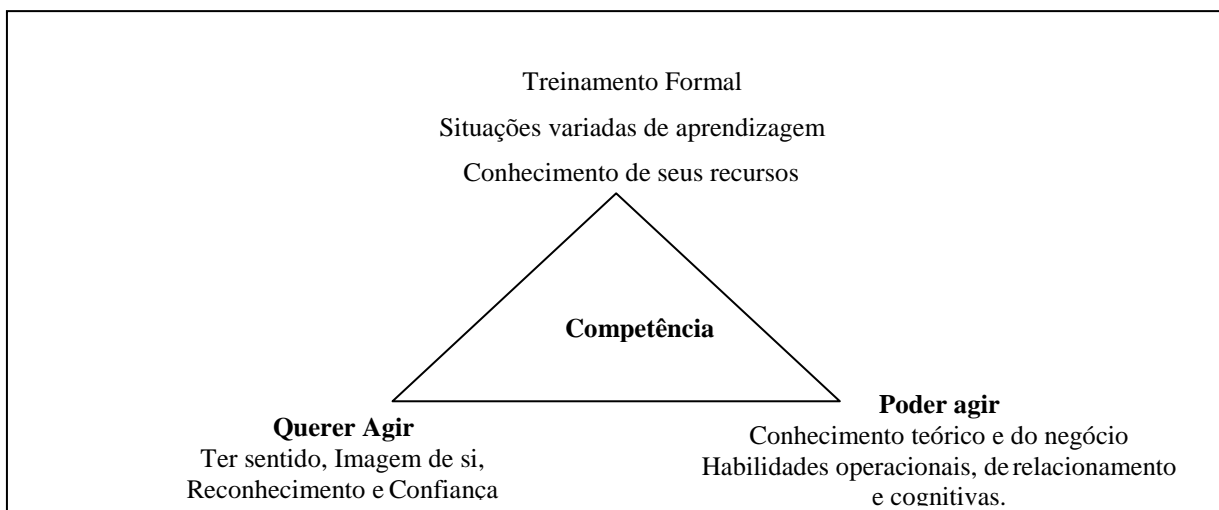
conhecimentos e experiências para atender as demandas e exigências de determinados contextos, marcados em grande parte pelas relações de trabalho, cultura da empresa, imprevistos, limitações de tempo e também de recursos. (DUTRA *et al*, 2008)

Segundo Araújo (2009), competência refere-se ao conjunto de conhecimentos, habilidades e atitudes (isto é, conjunto de capacidades humanas) que justificam um alto desempenho, acreditando-se que os melhores desempenhos estão fundamentados na inteligência humana e na personalidade das pessoas. Já Ansorena (1996), define competência como uma habilidade ou atributo pessoal da conduta do sujeito, que se pode definir como característica de seu comportamento, e, sob as quais, o comportamento orientado para a tarefa pode se classificar de forma lógica e confiável.

Fleury e Fleury (2002) são autores de relevância na área e definem competência como conjunto de conhecimentos, habilidades e atitudes que justificam um alto desempenho, acreditando-se que os melhores desempenhos estão fundamentados na inteligência e personalidade das pessoas. Em obra posterior, Fleury e Fleury (2004) trazem competência como um saber-agir responsável e reconhecido, que implica mobilizar, integrar, transferir conhecimentos, recursos, habilidades, que agreguem valor econômico à organização e valor social ao indivíduo.

Os três componentes fundamentais de uma estrutura de competências, reforçado por Fleury (2002) são: o saber agir, o querer agir e o poder agir. Baseado neste pensamento, Fernández e Baeza (2002) apresentam um esquema, representado na Figura 1, que reflete a relação entre os componentes do pensamento de Le Boterf (1996).

**Figura 1** - Modelo de Competências



Fonte: Fernández; Baeza (2002)

O esquema apresentado por Fernández e Baeza (2002) retrata algumas necessidades e características dos três fundamentos de Le Boterf (1996), levando à identificação e utilização das competências. O complemento dado por Fleury (2002) a esses três componentes fundamentais advém de outro conceito apresentado pelo mesmo autor (LE BOTERF, 1994). Ele afirma que a competência não é um estado ou um conhecimento que se tem e nem é resultado de treinamento. Ela baseia-se em características do indivíduo e emerge no contexto profissional, na ação (LE BORTEF, 1994).

As definições de competência, segundo Spencer e Spencer (1993), apontam para cinco características básicas: (a) motivações que determinam o comportamento das pessoas para determinados tipos de ações; (b) traços de personalidade que justificam os tipos de reações a determinadas situações; (c) capacidades pessoais, valores relacionados com as atitudes e autoimagem; (d) conhecimentos; (e) e finalmente, as habilidades, no sentido de capacidade para realizar determinado tipo de atividades físicas e mentais.

Pierry (2006) descreve a competência como um traço, uma característica da personalidade do indivíduo, que o torna competente ou competitivo dentro do seu espaço de responsabilidade. Mas, como sustenta McClelland (1973), ela diferencia-se de aptidões, que é o talento natural da pessoa; de habilidades, que é o talento particular na prática; e de conhecimentos, que são necessários para desempenhar uma tarefa.

Woodruffe (1991) classifica as competências em fundamentais (conhecimentos e habilidades) e diferenciais (atitudes), e destaca a importância de arrolar também as competências difíceis de adquirir, para que sejam trabalhadas. Segundo ele, quanto mais difícil a aquisição da competência, menos flexíveis devemos ser no momento da seleção. O autor chega, inclusive, a diferenciar, na língua inglesa, a palavra *competency* referindo-se a dimensões do comportamento que estão por trás de um desempenho excelente, da palavra *competence*, que designa áreas de trabalho em que a pessoa é competente.

Para Fleury (2002), a noção de competência está associada a expressões do tipo: saber agir, mobilizar recursos, integrar saberes múltiplos e complexos, saber aprender, saber se engajar, assumir responsabilidades e ter visão estratégica, gerando resultados e ações realizadas (entrega). Portanto, do ponto de vista da empresa, as competências devem agregar valor econômico, e do ponto de vista individual, elas devem acrescentar valor social às pessoas.

A competência é um saber agir responsável e reconhecido, que implica mobilizar, integrar, transferir conhecimentos, recursos e habilidades, que agreguem valor econômico à organização e valor social ao indivíduo (FLEURY; FLEURY, 2000). Para a Organização



Internacional do Trabalho (OIT), o conceito de competência refere-se à construção social de aprendizagens significativas e úteis para o desempenho produtivo numa situação real de trabalho, que se obtêm não apenas mediante a instrução, mas também em grande medida mediante a aprendizagem por experiência em situações concretas de trabalho (DUCCI, 1997).

No Brasil, o Ministério da Educação, por meio das Diretrizes Curriculares Nacionais, considera que o termo competências remete a “um conjunto de conhecimentos (saberes), habilidades (saber-fazer relacionado à prática do trabalho), e atitudes (saber-ser, aspectos inerentes a um trabalho ético e de qualidade, realizado por meio de cooperação, solidariedade, participação na tomada de decisões) (BARBOSA, 2003, p.67)”.

Como afirma Dutra (2001), para compreender melhor o conceito de competências é preciso incorporar a noção de entrega, ou seja, aquilo que a pessoa realmente deseja entregar à organização. Com isso, ocorre uma mudança no foco, ou seja, deixa-se de visualizar somente as competências do indivíduo, para focar as organizações, tendo-as como um portfólio das competências.

Neste sentido Dutra, Hipólito e Silva (2000) apontam que competência é o conjunto de qualificações e características que permitem alguma pessoa ter um desempenho superior em seu ambiente de trabalho. Portanto, competências é a capacidade da pessoa em gerar desenvolvimento para a empresa, através do resultado esperado (*output*) e do conjunto de conhecimento, habilidade e atitude (*input*) para atingir suas metas.

Em consonância a ideia citada acima surge Lenzi (2008) ao defender em seus estudos que a manifestação das competências individuais surge ao encontro do que é estimulado pelas organizações. Para o autor competências ocorre através da ligação deste conhecimento com as atitudes que estejam coadunadas às habilidades, para então poder manifestar-se através de suas ações suas competências.

Existem estudos que indicam uma relação entre competências e o surgimento, sobrevivência e crescimento de empreendimentos (BAUM, 2001; BIRD, 1995). A existência de evidências neste sentido permite concluir que a compreensão das competências requeridas e a capacidade de adaptação do empreendedor ao longo das diferentes fases do desenvolvimento do negócio terão consequências para o sucesso ou fracasso do empreendimento (CHURCHIL; LEWIS, 1983).

Os autores Menezes e Costa (2016) definem competências como uma série de características presente nos empreendedores, como criatividade, inovação, capacidade de assumir riscos, identificação e busca de oportunidades, foco em resultados e alcance de objetivos, como também capacidade de aprendizado contínuo. Os autores ainda colaboram ao

apontar que essas competências devem ser estimuladas pelas organizações, como forma de alcançar melhores resultados, o qual reforça as ideias abordadas por Dutra (2007).

O conceito de competência empreendedora foi definido por Snell e Lau (1994) como corpo de conhecimento, área ou habilidade, qualidades pessoais ou características, atitudes ou visões, motivações ou direcionamentos, que podem, de diferentes formas, contribuir para o pensamento ou ação efetiva do negócio e gerenciamento. A arte de criar e gerenciar um pequeno negócio é relacionada ao plano de vida do empreendedor, aos valores e à sua característica pessoal e isto é refletido na liberdade desta definição.

Salazar e Oliveira (2003) definem competência empreendedora como uma função das capacidades diferenciadoras (conhecimento do negócio, qualidade e inovação) e estratégias operacionais na gestão empresarial e, na mesma linha de pensamento, Carbone *et al.* (2005, p. 49) afirmam que “a gestão por competências se propõe a alinhar esforços para que as consequências humanas possam gerar e sustentar as competências organizacionais necessárias à consecução dos objetivos estratégicos da organização”.

Segundo Mamede e Moreira (2005, p. 4) “a competência empreendedora pode ser tratada tanto como competência do indivíduo, quanto relacionada à prática administrativa, devido às diferentes tarefas que desempenham”. Para eles, as ações empreendedoras estão associadas às competências por representarem o senso de identificação de oportunidades, a capacidade de relacionamento em rede, as habilidades conceituais, a capacidade de gestão, a facilidade de leitura, o posicionamento em cenários conjunturais e o comprometimento com interesses individuais e da organização.

De acordo com Hisrich e Peters (2004), as habilidades exigidas aos empreendedores podem ser classificadas em três principais áreas: técnica, administrativa e empreendedora pessoal. A primeira área abrange posturas pessoais e profissionais, importantes para o desenvolvimento do trabalho em equipe e *know-how* técnico. Quanto à habilidade administrativa, refere-se àquelas voltadas para tomada de decisões em atividades mais específicas, e as pessoais são de cunho comportamental, relacionadas à capacidade de arriscar-se, espírito de inovação, persistência, liderança e orientação para mudanças.

Atualmente, vários estudos da área de administração têm buscando integrar as considerações sobre do perfil empreendedor ao contexto das competências. Algumas pesquisas já foram realizadas com base nos estudos de Jung (1991), Spencer e Spencer (1993) e Cooley (1990). O tema competências está associado a diferentes instâncias de compreensão: competência do indivíduo, competência das organizações e competência dos países.

Para Man e Lau (2000), as competências empreendedoras serão categorizadas em seis áreas distintas de comportamento, quais sejam: a competência de oportunidade, de relacionamento, conceituais, administrativas, estratégicas e de comprometimento, de acordo com o Quadro 4.

**Quadro 4 - Competências empreendedoras segundo Man e Lau**

<b>Áreas de competências</b>	<b>Foco Comportamental</b>
Competências de Oportunidades	Competências relacionadas ao reconhecimento de oportunidades de mercados em suas diferentes formas.
Competências de Relacionamento	Competências relacionadas às interações baseadas nos relacionamentos entre indivíduos e grupos.
Competências Conceituais	Competências relacionadas às diferentes habilidades conceituais que estão refletidas no comportamento empreendedor.
Competências Administrativas	Competências relacionadas com a organização de diferentes recursos internos e externos, recursos humanos, físicos, financeiros e tecnológicos.
Competências Estratégicas	Competências relacionadas à escolha, avaliação e implementação das estratégias da empresa.
Competências de Comprometimento	Competências que demandam habilidade de manter a dedicação do dirigente ao negócio.

Fonte: MAN, LAU (2000)

O conjunto mais pertinente ao estudo das competências empreendedoras é o modelo de competências individuais. Zarifian (2001) diz que não se obriga um indivíduo a ser competente, portanto pressupõe-se que não se pode obrigar ninguém a ser empreendedor. Assim como uma pessoa pode lapidar suas próprias competências, um empreendedor pode construir e adequar suas individualidades a fim de criar uma competência empreendedora.

Um dos principais vértices empíricos a investigar as contribuições socioeconômicas do empreendedor foi à ótica comportamental de McClelland (1973). O autor buscou caracterizar o sujeito empreendedor e suas ações associando-as a aspectos peculiares de personalidade, habilidades e motivações (MAMEDE; MOREIRA, 2005).

David McClelland, em 1973, buscou identificar determinadas competências de desempenho no trabalho, comparando pessoas de sucesso com outras que não o tinham (MORALES, 2004). Com fins de diferenciação e comparação, estipulou em três tipos as necessidades do empreendedor: necessidade de realização, de poder e de afiliação. Tal conceito serviu de aporte ao desenvolvimento do modelo de 10 competências de Cooley (1990), utilizado até hoje pelo Programa das Nações Unidas (PNUD) como parâmetro para capacitação de empreendedores em nível internacional (MORALES, 2004; TEIXEIRA, 2011; LENZI *et al.*, 2012).

Cooley (1990, 1991) elencou dez características ou competências empreendedoras que se dividem em três conjuntos de ações: realização, planejamento e poder. No quadro 5, é possível observar a divisão das competências nesses três conjuntos de ações:

**Quadro 5** - Competências empreendedoras segundo Cooley

<b>CONJUNTO DE REALIZAÇÃO</b>	
<b>Busca de oportunidades e iniciativa</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Faz coisas antes de solicitado ou, antes de forçado pelas circunstâncias;</li> <li>- Age para expandir o negócio a novas áreas, produtos ou serviços;</li> <li>- Aproveita oportunidades fora do comum para começar um negócio, obter financiamentos, equipamentos, terrenos, local de trabalho ou assistência.</li> </ul>
<b>Correr riscos calculados</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Avalia alternativas e calcula riscos deliberadamente;</li> <li>- Age para reduzir os riscos ou controlar os resultados;</li> <li>- Coloca-se em situações que implicam desafios ou riscos moderados.</li> </ul>
<b>Exigência de qualidade e eficiência</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Encontra maneiras de fazer as coisas melhor e/ou mais rápido, ou mais barato;</li> <li>- Age de maneira a fazer coisas que satisfazem ou excedem padrões de excelência;</li> <li>- Desenvolve ou utiliza procedimentos para assegurar que o trabalho seja terminado a tempo ou que o trabalho atenda a padrões de qualidade previamente combinados.</li> </ul>
<b>Persistência</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Age diante de um obstáculo;</li> <li>- Age repetidamente ou muda de estratégia a fim de enfrentar um desafio ou superar um obstáculo;</li> <li>- Assume responsabilidade pessoal pelo desempenho necessário para atingir as metas e objetivos.</li> </ul>
<b>Comprometimento</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Faz um sacrifício pessoal ou despende um esforço extraordinário para complementar uma tarefa;</li> <li>- Colabora com os empregados ou se coloca no lugar deles, se necessário, para terminar um trabalho;</li> <li>- Esforça-se para manter os clientes satisfeitos e coloca em primeiro lugar a boa vontade em longo prazo, acima do lucro em curto prazo.</li> </ul>
<b>CONJUNTO DE PLANEJAMENTO</b>	
<b>Busca de informações</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Dedicar-se pessoalmente a obter informações de clientes, fornecedores e concorrentes;</li> <li>- Investiga pessoalmente como fabricar um produto ou fornecer um serviço;</li> <li>- Consulta os especialistas para obter assessoria técnica ou comercial.</li> </ul>
<b>Estabelecimento de metas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estabelece metas e objetivos que são desafiantes e que tem significado pessoal;</li> <li>- Define metas em longo prazo, claras e específicas; estabelece metas em curto prazo, mensuráveis.</li> </ul>
<b>Planejamento e monitoramento sistemáticos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Planeja dividindo tarefas de grande porte em sub-tarefas com prazos definidos;</li> <li>- Constantemente revisa seus planos levando em conta os resultados obtidos e mudanças circunstanciais;</li> </ul>
<b>CONJUNTO DE PODER</b>	
<b>Persuasão e rede de contatos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Utiliza estratégias deliberadas para influenciar ou persuadir os outros;</li> <li>- Utiliza pessoas chave como agentes para atingir seus próprios objetivos;</li> <li>- Age para desenvolver e manter relações comerciais.</li> </ul>
<b>Independência e autoconfiança</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Busca autonomia em relação a normas e controles de outros;</li> <li>- Mantém seu ponto de vista, mesmo diante da oposição ou de resultados inicialmente desanimadores;</li> <li>- Expressa confiança na sua própria capacidade de completar uma tarefa difícil ou de enfrentar um desafio.</li> </ul>

Fonte: Cooley (1990)

Para a concepção do tema competências empreendedoras e em concordância com os objetivos expostos por esta pesquisa, cabe evidenciar o trabalho de Lenzi (2008). O autor, baseado nos estudos de Cooley (1990) e demais autores, criou um questionário de identificação das dez competências empreendedoras (LENZI, 2008). A definição das dez competências segue representadas no Quadro 6 abaixo:

**Quadro 6 - Competências Empreendedoras segundo Lenzi**

<b>CONJUNTO DE REALIZAÇÃO</b>
<b>BUSCA DE OPORTUNIDADES E INICIATIVA (BOI)</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 a empresa decorrente da comercialização de produtos e serviços gerados da oportunidade de negócio que identificou e captou no mercado.
<b>CORRER RISCOS CALCULADOS (CRC)</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 (EQE)</b>
Suas ações são muito inovadoras, trazem 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 (PER)</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 (COM)</b>
Conclui uma tarefa dentro das condições estabelecidas, honra 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>CONJUNTO DE PLANEJAMENTO</b>
<b>BUSCA DE INFORMAÇÕES (BDI)</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 (EDM)</b>
Define suas próprias metas, independente do que é imposto pela empresa.
Suas metas são claras, específicas e entendidas por todos os envolvidos.
Suas metas são mensuráveis e perfeitamente acompanhadas por todos da equipe.
<b>PLANEJAMENTO E MONITORAMENTO SISTEMÁTICOS (PMS)</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>CONJUNTO DE PODER</b>
<b>PERSUASÃO E REDE DE CONTATOS (PRC)</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 (IAC)</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).

Cooley (1990) associou inicialmente os três grupos de McClelland a um consórcio com as seguintes competências: para a necessidade de realização, o autor destaca como principais atributos, a persistência, busca de oportunidades e iniciativa, o comprometimento, exigência de qualidade, eficiência e saber correr riscos calculados. Já associados com a segunda variável, necessidade de afiliação, estão a busca de informações, estabelecimento de metas, planejamento e monitoramento sistemáticos. E por fim, associadas ao último indicador comportamental, estão as competências, independência e autoconfiança, persuasão e rede de contatos.

Os empreendedores, ao fazer um uso adequado de suas competências, aumentam suas oportunidades para inovar na prestação de serviços ou criação de novos produtos a partir de comportamentos estratégicos mais ousados, conseguindo atingir, com os mesmos recursos, capacidades organizacionais mais bem desenvolvidas, com maior qualidade e menores custos. Ainda podem planejar ações no longo prazo visando a manter e melhorar o desempenho do seu negócio (MAN; LAU; SNAPE, 2008).

Isto posto, foi apresentado o referencial teórico da presente pesquisa, dado que o marco teórico adotado neste objeto de estudo foi a Teoria de Cooley (1990). Aqui as principais dimensões analisadas foram: realização, planejamento e poder.

As contribuições do referencial teórico para a pesquisa de campo estão relacionadas ao marco teórico, uma vez que as perguntas elaboradas para a aplicação da pesquisa, aos microempreendedores individuais de Porto Nacional, foram direcionadas para verificar a existência das competências empreendedoras da Teoria de Cooley nos empreendedores individuais.

Em seguida, apresenta-se a metodologia da realização desta pesquisa

### 3 METODOLOGIA

#### 3.1 Tipo de Pesquisa

A pesquisa salienta Gil (2007, p. 17), pode ser definida como “[...] um procedimento racional e sistemático que tem como objetivo proporcionar respostas aos problemas que são propostos”.

Portanto, é importante selecionar as informações disponíveis sobre o tema e utilizar cuidadosamente os métodos, técnicas e outros procedimentos científicos para se ter um resultado satisfatório. Para tanto, faz-se necessário definir claramente os pontos a serem investigados, pois “[...] o que determina como trabalhar é o problema que se quer trabalhar; só se escolhe o caminho quando se sabe aonde se quer chegar” (GOLDENBERG, 1999, p. 14).

A pesquisa deve ter um caráter pragmático, sendo um “processo formal e sistemático de desenvolvimento do método científico. O objetivo fundamental da pesquisa é descobrir respostas para problemas mediante o emprego de procedimentos científicos” (GIL, 1999, p.42).

Conforme Menezes (2001, p. 20):

Pesquisa é um conjunto de ações, propostas para encontrar a solução para um problema, que têm por base procedimentos racionais e sistemáticos. A pesquisa é realizada quando se tem um problema e não se tem informações para solucioná-lo.

Nesse sentido, a questão norteadora desta pesquisa procura investigar a relação existente entre as competências empreendedoras e os microempreendedores individuais. Para isso, apresentou-se a teoria de Cooley (1990) adaptada por Lenzi (2008), em relação ao perfil do empreendedor.

Quanto aos procedimentos, a pesquisa será bibliográfica, que de acordo com Cervo e Bervian (1983, p. 55), é aquela que “explica um problema a partir de referenciais teóricos”. Já Lakatos e Marconi (1991, p. 57) ressaltam que “trata-se de um levantamento de toda bibliografia já publicada e que tenha relação com o tema de estudo”. A pesquisa bibliográfica nesta pesquisa está embasada em livros, artigos, dissertações, portal do empreendedor e do SEBRAE, Receita Federal entre outros.

Optou-se por um levantamento do tipo *survey* que, salienta Babbie (1999), consiste em uma técnica de pesquisa conduzida com uma amostra representativa de uma determinada população, empregando, de modo geral, um questionário estruturado para a obtenção de dados

que deverão ser estudados por meio de técnicas estatísticas para medir relações entre variáveis.

A abordagem utilizada é de natureza quantitativa, que, de acordo com Theóphilo e Martins (2009), permite ao pesquisador, dependendo da natureza das informações, dos dados e das evidências levantadas, empreender uma avaliação quantitativa, ou seja, organizar, sumarizar, caracterizar e interpretar os dados numéricos coletados.

O método qualitativo distingue-se do quantitativo, pois não emprega um instrumento estatístico como base do processo de análise de um problema, não se almeja numerar ou medir categorias homogêneas. A abordagem adotada ou o modo de analisar um problema é que determina a metodologia em qualitativa ou quantitativa (RICHARDSON *et al.*, 2012).

Na visão de Gil (2012) a abordagem quantitativa permite mensurar tanto opiniões, atitudes e comportamentos, através de medidas quantificáveis numéricas. Diehl e Tatim (2004) corroboram, ao defender que objetivo desse tipo de pesquisa é garantir resultados e evitar divergências de interpretações, possibilitando uma margem maior de conclusões.

O tipo de pesquisa a ser utilizada será a exploratória descritiva; salienta-se que as pesquisas exploratórias são aquelas que têm por objetivo explicitar e proporcionar maior entendimento de um determinado problema. Nesse tipo de pesquisa, o pesquisador procura um maior conhecimento sobre o tema em estudo (GIL, 2007). Diehl e Tatim (2004) também enfatizam que a natureza descritiva, tem como objetivo a descrição das características de determinada população ou fenômeno, como também o estabelecimento de relação entre as variáveis.

Destaca-se que a pesquisa descritiva, quanto aos fins, expõe características de determinada população ou determinado fenômeno. Neste trabalho, trata-se de uma pesquisa que busca expor as características que compõem o perfil dos microempreendedores individuais.

A seguir, apresenta-se a população e amostra do estudo.

### **3.2 População e Amostra**

O universo, ou população, é o conjunto de elementos que possuem as características que serão objeto do estudo, e a amostra, ou população amostral, é uma parte do universo escolhido selecionada a partir de um critério de representatividade (VERGARA, 1997).



Richardson *et al.* (2012) define amostra como qualquer subconjunto de um conjunto universal ou uma população selecionada de acordo com um critério de representatividade.

A definição da população da pesquisa, sendo esta os microempreendedores individuais formalizados em Porto Nacional -TO, com a Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) de comércio varejista de artigos de vestuário e acessórios. De acordo com o Portal do Empreendedor, no município de Porto Nacional há 132 Microempreendedores Individuais registrados nessa atividade.

No tocante ao tipo de amostragem, foi utilizada a não probabilística que, como descrito por Marconi e Lakatos, (2001, p.108), “[...] é um tipo de amostra em que não faz uso de uma forma aleatória de seleção, diminuindo assim a possibilidade de inferir para todos os resultados obtidos para a amostra”. E Martins (2000, p. 41) afirma que “[...] de acordo com determinado critério, é escolhido intencionalmente um grupo de elementos que irão compor a amostra”. A seleção foi realizada por acessibilidade, que, de acordo com Vergara (2010), refere-se à seleção dos elementos pela facilidade de acesso a eles.

A amostra da pesquisa é composta por 68 microempreendedores formalizados na atividade de comércio varejista de artigos de vestuário e acessórios.

A seguir, apresenta-se o detalhamento do instrumento utilizado para coleta de dados desta pesquisa.

### **3.3 Instrumento de coleta de dados**

Inicialmente, para a coleta de dados bibliográficos e documentais foram utilizados livros, revistas, artigos, sites e portais pelos quais foi possível construir um embasamento teórico de autores delimitando o tema estudado. A pesquisa bibliográfica foi de extrema importância para fins de revisão de alguns conceitos teóricos, assim possibilitando nortear e esclarecer as bases referenciais do estudo em questão.

A pesquisa bibliográfica constitui o ato de ler, selecionar, fichar, organizar e arquivar tópicos de interesse para a pesquisa em pauta. É a base para as demais pesquisas sendo uma síntese referente ao tema abordado. Consiste em apresentar e comentar o que outros autores escreveram sobre o tema, enfatizando as diferenças ou semelhanças que existem entre os conceitos (ROVERY, 2000).

Os dados para a realização da pesquisa foram coletados por meio de um questionário desenvolvido e adaptado por Lenzi (2008), partindo dos estudos de McClelland (1973) e

Cooley (1990). O questionário estruturado, subdividiu-se em duas partes, a primeira visando avaliar as competências empreendedoras, composto por 30 questões que permitem a identificação das competências empreendedoras através de uma escala Likert de 1 a 5, em que 5 significa exatidão (sempre) e 1 o oposto (nunca). Em seguida, a segunda parte do questionário buscou-se captar as características pessoais e do negócio, sendo cinco questões de múltipla escolha.

Para acatar as normas éticas para realização de pesquisa científica, a primeira parte do questionário é constituído pelo “Termo de Consentimento Livre e Esclarecido”. A finalidade desse termo é explanar o propósito da realização da pesquisa. Depois, desses esclarecimentos o respondente foi solicitado a assinalar se desejava ou não participar da pesquisa.

Conforme Thums (2003) o questionário é um instrumento que pretende alcançar as respostas aos objetivos da pesquisa, sendo que neste são utilizadas hipóteses e variáveis. Sua divisão deve se dar em blocos de temas ou blocos de objetivos. Para estabelecer as variáveis desejadas é necessário que o questionário contenha os dados essenciais da investigação.

Para Cooper e Schindler (2003) a escala Likert é a variação de escalas somatórias mais frequentes, é uma escala que possibilita expressar atitudes favoráveis ou desfavoráveis em relação aos objetos de interesse. Na concepção de Malhotra (2001), é uma escala de medida com cinco categorias de respostas que vão de “discordo totalmente” a “concordo totalmente” e exigem que os participantes indiquem um grau de concordância ou de discordância com as questões estabelecidas.

O questionário está disposto no Apêndice deste trabalho.

### **3.4 Procedimento de coleta de dados**

Primeiramente a pesquisadora procurou o apoio do SEBRAE para obtenção de dados que possibilitasse o contato com os MEIS público alvo desta pesquisa. Com o auxílio de um colaborador do SEBRAE, foi criado um processo interno para solicitação dos referidos dados, contudo, devido a esses dados serem sigilosos, o processo foi indeferido. Devido a isso, a pesquisadora encontrou como solução a aplicação do questionário através de visitas aos estabelecimentos desses empreendedores.

O questionário foi aplicado pessoalmente pela acadêmica responsável pelo trabalho, no período de julho a setembro de 2018, durante os dias da semana, sempre no período da tarde. A escolha da amostra se deu por conveniência e efetuou-se em locais com maior

concentração desses empreendedores, na feira livre local e na principal avenida comercial da cidade. Esta aplicação resultou em um retorno de 59 amostras.

Pela definição de Cozby (2006), a amostra da presente pesquisa pode ser classificada como não probabilística acidental, ou também chamada de não probabilística “por conveniência”, em que o pesquisador seleciona os participantes da pesquisa pela facilidade de acesso. Uma das razões para se usar amostras por conveniência é que a intenção da pesquisa não é a de estimar com acuracidade os valores da população, mas sim estudar relações entre as variáveis.

O mesmo questionário foi adaptado para uma ferramenta virtual do Google Drive, e enviado para alguns empreendedores individuais de conhecimento da pesquisadora e resultou no retorno de 9 amostras.

### **3.5 Procedimento para análise de dados**

Posteriormente à coleta de dados para o desenvolvimento do trabalho, efetuou-se a primeira etapa de tratamento das informações coletadas, através da tabulação dos resultados da pesquisa quantitativa, que resultou em geração de planilhas, tabelas e gráficos. Para Marconi e Lakatos (2003, p.231) é a “parte mais importante do relatório. É aqui que são transcritos os resultados, agora sob forma de evidências para a confirmação ou a refutação das hipóteses”.

Os dados coletados tratados estatisticamente com o auxílio do Software Excel 2013. Utilizou-se a média aritmética, desvio padrão e porcentagem para, em primeiro momento, descrever as características demográficas dos MEIS e posteriormente investigar o grau de competência do empreendedor.

### **3.6 Devolução para a Comunidade**

Após a conclusão deste estudo os resultados encontrados serão apresentados à Instituição. O resultado deste estudo será disponibilizado por meio de um artigo científico na Biblioteca da UFT para os pesquisadores interessados na temática. Além de ser disponibilizado também, para os participantes interessados nos resultados.

O próximo tópico apresenta os resultados e análises da pesquisa.

## 4 RESULTADOS E ANÁLISE

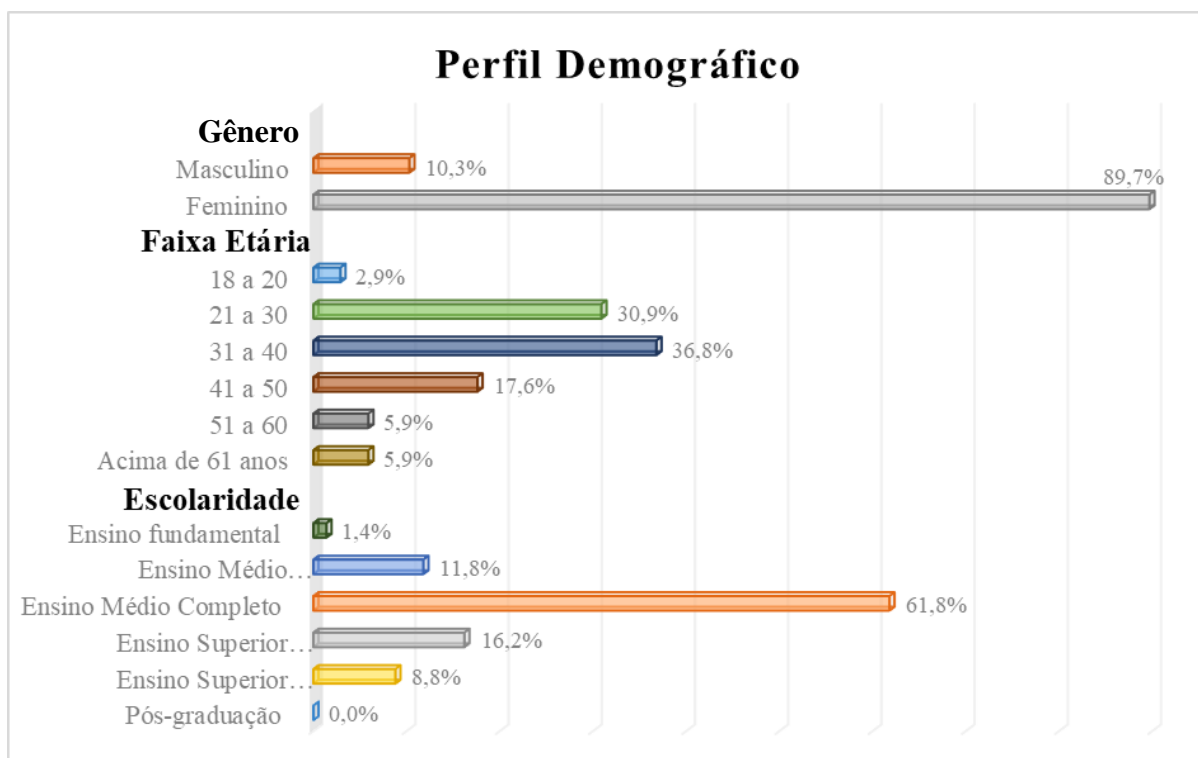
Este tópico apresenta os resultados e análises dos dados encontrados no estudo. Primeiramente está apresentado o perfil demográfico da amostra, em seguida a análise das competências empreendedoras presentes nos microempreendedores.

### 4.1 Perfil da Amostra

A pesquisa foi realizada com a amostra de 68 Microempreendedores Individuais do Município de Porto Nacional, registrados na atividade de comércio varejista de artigos de vestuário e acessórios, com idades variadas, sendo a partir dos 18 anos, até pessoas com mais de 61 anos que ainda continuam registradas com o seu negócio. A amostra foi não-probabilística, realizada através de múltipla escolha, representando 49,27% numa relação de 132 MEIS que representa a população da pesquisa.

Os dados estão distribuídos em gráficos em que apresenta a frequência e o percentual das variáveis estudadas.

**Gráfico 3 - Perfil Demográfico**



Fonte: Resultados da pesquisa

As informações concernentes ao perfil demográfico da amostra estão dispostas no Gráfico 3. Referente ao gênero dos pesquisados, observa-se um número significativo de mulheres, correspondendo a 89,7% dos entrevistados e apenas 10,3% homens. De acordo com o portal do empreendedor, 104 microempreendedores cadastrados na atividade de vestuário no município de Porto Nacional são mulheres e apenas 28 microempreendedores são homens, em conformidade com a amostra pesquisada. Comparando os referidos dados com a população do município de Porto Nacional, há uma consonância, já que existem mais mulheres do que homens. Sendo a população composta de 50,11% de mulheres e 49,89% de homens.

Em referência ao comércio de vestuário, uma pesquisa realizada pelo SEBRAE em 2016, revelou que 78% dos MEIS cadastrados na atividade são mulheres, resultados similares ao da pesquisa, comprovando ser uma área de maior atuação feminina. Já ao analisar os resultados dispostos com os dados do GEM Brasil 2017, mostram uma leve supremacia feminina entre os empreendedores iniciais, com 51,5%, enquanto a participação masculina foi de 48,5%. Existe uma tendência de equilíbrio entre os gêneros pelo fato de as mulheres cada vez mais assumirem o comando das famílias, responsabilizando-se, também, pelo sustento das unidades familiares.

Com relação à faixa etária dos MEIS, observa-se por meio do Gráfico 3, que a faixa de maior predominância se encontra entre os 31 a 40 anos, com 36,8% de representatividade, seguida pela de 21 a 30 anos, com um percentual de 30,9%. Os achados dessa pesquisa são similares ao perfil do microempreendedor individual levantado pelo SEBRAE (2018), no qual apontou que 31% dos MEIS têm entre 30 e 39 anos, seguida pela faixa de 40 a 49 com 28% dos MEIS. Os resultados são semelhantes também como o levantamento do SEBRAE no comércio de vestuário, no qual ressalta que 31% dos MEIS cadastrados na atividade possuem entre 30 e 39 anos.

Os resultados obtidos demonstram que os empreendedores individuais são relativamente jovens, com cerca de 70% da amostra possuem menos de 40 anos. Em vista disso, é possível inferir que a figura do Empreendedor Individual tem servido como “porta de entrada” dos jovens no empreendedorismo, em que esses se deparam com a possibilidade de montar seu próprio negócio. Ratificando o exposto, os resultados divulgados pelo GEM (2017), em relação à faixa etária dos empreendedores iniciais, nota-se que os jovens de 25 a 34 anos foram os mais ativos na criação de novos negócios, 30,5% dos brasileiros nesta faixa são proprietários e administram a criação e consolidação de empreendimentos em estágio inicial. Em seguida, de 18 a 24 anos, 20,3% deles estavam envolvidos com a criação de novos negócios.

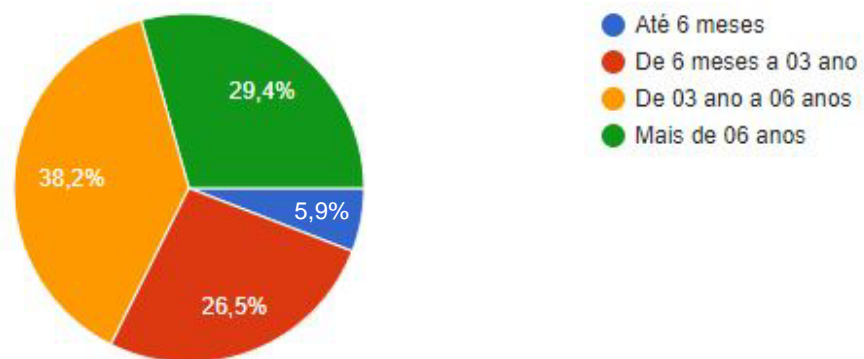
Em referência à escolaridade, constata-se no Gráfico 3, que o grau de escolaridade predominante entre os MEIS é o ensino médio, com 61,8% das afirmações, seguido de 16,2% que possuem ensino superior incompleto. Os resultados são semelhantes ao perfil do empreendedor levantado pelo SEBRAE (2018) no qual comprova que 41% dos MEIS possuem apenas o ensino médio e 24% com superior incompleto. Corroborando com o exposto, os dados do GEM (2017) evidenciam que a faixa de escolaridade ‘ensino médio completo a superior incompleto’ foi a mais frequente para negócios novos (46,6%) e estabelecidos (38,1%).

De acordo com Silva *et al.* (2010), o nível de escolaridade constitui um importante fator gerador de produtividade para o microempreendedor, influenciando diretamente as práticas e ações desenvolvidas no âmbito das empresas.

#### Gráfico 4 - Tempo de Formalização

### Há quanto tempo você se formalizou como um empreendedor individual?

68 respostas



Fonte: Resultados da pesquisa

No Gráfico 4, referente ao tempo de formalização, observa-se que o empreendedor individual da cidade de Porto Nacional - TO apresentou o maior índice de formalização entre 3 a 6 anos, com 38,2%. Seguido de empreendimentos com mais de 6 anos, que corresponde à 29,4% e MEIS entre 6 meses a 3 anos, com 26,5%.

Leković e Marić (2016) afirmam que, em períodos de crise, o ambiente empreendedor sofre mudanças significativas na forma de redistribuição econômica. Adicionando, Fairlie (2013) diz que as condições de mercado se tornam fator determinante para o

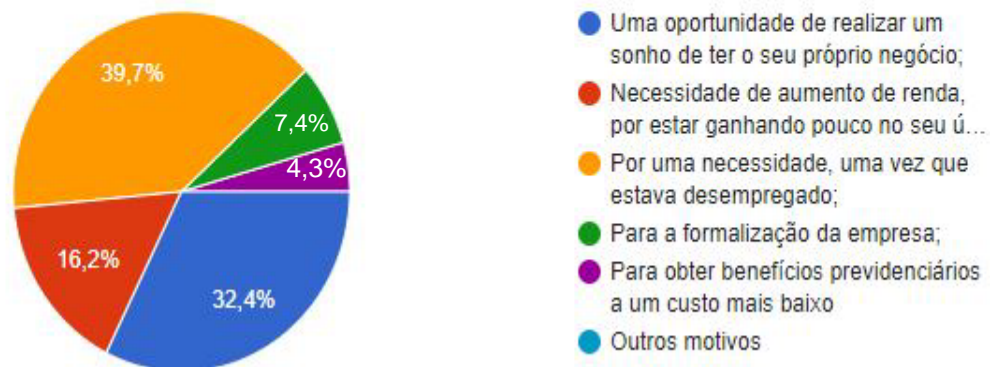
empreendedorismo. Quanto maior a taxa de desemprego, maior será o estímulo para a criação de novos projetos para trabalhar por conta própria.

Comparando o período de pico da crise econômica brasileira, com o Gráfico 4, pode-se observar que mais de 30% desses empreendimentos surgiram nesse período. Uma afirmação possível a se fazer é que alguns desses empreendedores, por estarem desempregados, abriram a empresa como uma solução para esta situação. Afirmação que é ratificada nos resultados do item abaixo.

### Gráfico 5 - Motivos para a Formalização

Quando foi abrir a sua empresa, qual o motivo inicial?

68 respostas



Fonte: Resultados da pesquisa

Quando questionados sobre qual foi o motivo inicial que os levaram a abrir a empresa, as respostas foram as seguintes, descritas no Gráfico 5: 39,7% disseram que “por uma necessidade, uma vez que estavam desempregados”, 32,4% afirmaram ser “uma oportunidade de realizar o sonho de ter o seu próprio negócio”, 16,2% responderam a “necessidade de aumento de renda, por estarem ganhando pouco no seu último emprego”, 7,4% para formalização da empresa e 4,3% afirmaram que se registraram pelos benefícios previdenciários que são auferidos a um custo mais baixo.

Nesse item pode-se observar principalmente a presença dos empreendedores por necessidade, que por estarem desempregados abriram a empresa. De acordo com o GEM (2017), a taxa de empreendedores iniciais que empreenderam por oportunidade foi de 59,4% e 39,9% por necessidade. O patamar de empreendedorismo por necessidade ainda está

significativamente acima da proporção registrada em 2014 (29%), ano anterior à agudização da crise econômica brasileira.

Barbosa Filho (2017) afirma que a economia nacional passa por uma grave recessão desde meados de 2014. Esta crise é determinada por um conjunto de choques de oferta e demanda ocasionados por erros de uma política econômica intervencionista, o que provocou também uma forte redução de investimentos em diversos setores da economia.

#### **4.2 Análise das Competências Empreendedoras**

Em conformidade com o objetivo principal desta pesquisa, que visa identificar a existência das competências empreendedoras nos microempreendedores individuais, atribuiu-se como parâmetro o estudo de Cooley (1990), integrado aos estudos de Lenzi (2008), que considera 10 competências comuns entre os empreendedores. Desta forma, o instrumento de pesquisa utilizado permite a identificação da presença das seguintes competências nos empreendedores:

BOI – Busca de Oportunidade e Iniciativa

CRC – Correr Riscos Calculados

EQE- Exigência de Qualidade e Eficiência

PER – Persistência

COM – Comprometimento

BDI – Busca de Informações

EDM – Estabelecimento de Metas

PMS – Planejamento e Monitoramento Sistemáticos

PRC – Persuasão e Rede de Contatos

IAC – Independência Autoconfiança

Para discussão dos resultados, as competências empreendedoras serão apresentadas através de siglas, para facilitar a visualização do gráfico e tabelas. A relação dessas siglas é apresentada na Tabela 2, em que expõe a média e o desvio padrão para cada competência empreendedora e suas três variáveis observáveis medidas através do instrumento de coleta.



**Tabela 2 - Médias das variáveis observáveis para cada competência**

<b>TABULAÇÃO DOS DADOS REFERENTES ÀS COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS</b>		
<b>PROPOSIÇÕES</b>	<b>Ranking Médio</b>	<b>Desvio Padrão</b>
<b>Busca de Oportunidades e Iniciativa (BOI)</b>		
Procura alternativas para expandir seu negócio a novas áreas, produtos ou serviços	3,50	1,22
Você costuma fazer tudo antecipadamente, antes mesmo de ser solicitado	3,24	0,97
Aproveita oportunidades fora do comum para começar um negócio, obter financiamentos, fazer parcerias entre outras	2,39	0,98
<b>Média da competência</b>	<b>3,04</b>	<b>1,05</b>
<b>Correr riscos calculados (CRC)</b>		
Quando foi abrir a empresa fez um estudo acerca dos riscos e viabilidade deste negócio	2,11	1,41
Coloca-se em situações que trazem desafios ou risco moderados	2,94	1,08
Procura formas de reduzir os riscos e ainda assim atingir seus objetivos	3,56	1,06
<b>Média da competência</b>	<b>2,87</b>	<b>1,18</b>
<b>Exigência de Qualidade e Eficiência (EQE)</b>		
Suas ações são muito inovadoras, trazendo qualidade e eficácia nos processos.	3,18	1,00
Age de maneira a fazer suas atividades da melhor maneira possível	4,36	0,85
Desenvolve ou utiliza procedimentos para assegurar que o trabalho seja terminado a tempo e que atenda aos padrões de qualidade combinados	3,43	0,96
<b>Média da competência</b>	<b>3,66</b>	<b>0,94</b>
<b>Persistência (PER)</b>		
Diante das dificuldades você age e procura resolver os problemas	4,31	0,84
Não desiste diante de situações difíceis	4,49	0,77
Admite ser responsável por seus atos e resultados, assumindo a frente para alcançar o que é proposto.	4,52	0,67
<b>Média da competência</b>	<b>4,44</b>	<b>0,76</b>
<b>Comprometimento (COM)</b>		
Conclui uma tarefa dentro das condições estabelecidas, honrando o que foi combinado com seus clientes	4,24	0,96
Esforça-se para manter os clientes satisfeitos e atender suas necessidades	4,59	0,82
Faz sacrifícios pessoais e se esforça para completar uma tarefa	4,08	0,74
<b>Média da competência</b>	<b>4,30</b>	<b>0,84</b>
<b>Busca de informações (BDI)</b>		
Investiga pessoalmente novas formas de comercializar seus produtos ou prestar seus serviços	3,89	0,82
Dedica-se a saber informações sobre seus clientes, fornecedores e concorrentes	4,13	0,96
Procura aprender continuamente buscando, cursos, palestras, assessoria profissional em seu ramo de negócio.	2,53	1,34
<b>Média da competência</b>	<b>3,52</b>	<b>1,04</b>

<b>Estabelecimento de Metas (EDM)</b>		
Estabelece metas e objetivos desafiantes e com significado pessoal	3,43	0,94
Pretende em seu futuro profissional deixar de ser MEI para se tornar uma empresa maior	4,37	1,23
Estabelece pequenas metas e objetivos diários	3,23	1,16
<b>Média da competência</b>	<b>3,68</b>	<b>1,11</b>
<b>Planejamento e Monitoramento sistemático (PMS)</b>		
Elabora planos com tarefas e prazos bem definidos e claros.	3,34	1,09
Revisa constantemente seus planejamentos, adequando-os quando necessário.	3,37	1,15
Mantém registros financeiros no dia-a-dia e os utiliza para tomar decisões	3,97	1,11
<b>Média da competência</b>	<b>3,56</b>	<b>1,11</b>
<b>Persuasão e Rede de contatos (PRC)</b>		
Consegue influenciar outras pessoas para que sejam parceiros em seus negócios, viabilizando recursos necessários para alcançar os resultados propostos.	3,30	1,07
Costuma negociar e buscar melhores condições junto aos seus fornecedores	4,05	1,17
Procura desenvolver e manter relações comerciais com seus clientes	4,14	0,95
<b>Média da competência</b>	<b>3,83</b>	<b>1,06</b>
<b>Independência e autoconfiança (IAC)</b>		
Busca ser independente e não seguir a regras impostas pelos outros	4,30	0,55
Mantém seus ideais e objetivos mesmo diante de fatos contrários	3,88	0,91
É confiante nos seus atos e enfrenta desafios sem medo.	4,44	0,67
<b>Média da competência</b>	<b>4,21</b>	<b>0,71</b>

Fonte: Resultados da pesquisa

Em relação as dez competências relacionadas, as diagnosticadas em maior número de empreendedores são: Persistência (PER), Comprometimento (COM), seguido por Independência e Autoconfiança (IAC), Persuasão e Redes de Contatos (PRC), Estabelecimento de Metas (EDM), Exigência de Qualidade e Eficiência (EQE), Planejamento e Monitoramento Sistemático (PMS). As competências menos presentes nos respondentes foram Busca de Informações (BDI), Busca de Oportunidades e Iniciativa e Correr Riscos Calculados (CRC).

Relacionado a Persistência, característica com maior resultado da pesquisa, Markman e Baron (2003) descrevem como a capacidade de trabalhar de forma intensiva, sujeitando-se até a privações sociais, em projetos de retorno incerto. Em análise de observação não participante, em conversa com os entrevistados, a variável “Não desiste diante de situações difíceis”, na percepção dos entrevistados caracteriza-se como uma qualidade diante do atual

cenário econômico do país, em que juros altos, impostos, inflação, falta de políticas que apoiem o empreendedor, são algumas de inúmeros reveses que estes pequenos empreendedores têm que enfrentar. Visto isso, é necessário que o microempreendedor tenha capacidade de rápida superação e consiga encontrar maneiras de reagir e combater estas situações adversas.

O Comprometimento, segunda competência com maior presença entre os microempreendedores, está associada a habilidade de manter a dedicação dos empreendedores no negócio, principalmente em situações adversas, além de demonstrar a dedicação do empreendedor e do seu trabalho árduo, participando de tudo o que acontece na organização, mesmo que em detrimento de sua vida pessoal. Esta competência está relacionada com a capacidade que o empreendedor tem de recomeçar a atividade empresarial, mesmo após situações de insucesso, ou, então, com a disposição de não abandonar o negócio, mesmo quando ocorrem crises setoriais ou na economia (MAN; LAU, 2000).

É possível verificar que a competência de Comprometimento está presente em um número considerável de empreendedores. Este resultado pode ser evidenciado também através do perfil desses empreendedores, em que 26,5% dos microempreendedores individuais já tem a empresa a mais de 6 anos, revelando o comprometimento com a continuidade das atividades da empresa. A variável “Esforça-se para manter os clientes satisfeitos e atender suas necessidades” representa a maior média entre as alternativas, 4,59, salientando o comprometimento que esses empreendedores também possuem em relação aos seus clientes.

Na análise da competência Independência e Autoconfiança, terceira competência mais verificada entre os participantes. Cooley (1990) identifica nos verdadeiros empreendedores a independência e a autoconfiança, qualidades que se retém na busca de autonomia em relação a normas e controles de outras pessoas e no fato de manterem seus pontos de vista mesmo diante da oposição de outros ou de resultados desanimadores, além de terem confiança em si próprio perante um desafio. “Busca ser independente e não seguir a regras impostas pelos outros” foi a variável com o menor desvio padrão entre as 30 assertivas, expressando uma homogeneidade nas respostas.

Seguindo o *ranking*, a competência Persuasão e Redes de Contatos, quarta competência mais identificada, confirma a necessidade do empreendedor em ser alguém que sabe ser persuasivo e constrói uma rede de contatos valiosa, que lhe permite utilizar pessoas chave como agentes para o alcance de seus próprios objetivos. Ademais, o empreendedor tem de ser alguém que estabelece relações comerciais. Verificou-se com a pesquisa, que a maior

dificuldade destes MEIS em relação a essa competência é em conseguir influenciar outras pessoas para que sejam parceiras em seu negócio.

Em referência a competência Estabelecimento de Metas e a competência Planejamento e Monitoramento Sistemático, verifica-se que estão intimamente ligadas. Filion (2000) afirma que os empreendedores não apenas definem situações, mas também imaginam visões sobre o que desejam alcançar. Sua tarefa principal parece ser a de imaginar e definir o que querem fazer e, quase sempre, como irão fazê-lo. Para Dornelas (2001) o empreendedor é aquele que faz as coisas acontecerem, se antecipa aos fatos e tem uma visão futura da organização.

Diante dos resultados, pode-se afirmar que há uma concordância entre os empreendedores em relação ao desejo de futuramente deixarem de ser MEI e serem uma empresa maior, como também mantém os registros financeiros em dia e os utiliza para tomar decisão. Contudo, falham em estabelecer metas diárias e em elaborar planos com tarefas e prazos definidos. O planejamento se faz importante, pois permite que se tenha uma visualização mais clara de onde se quer chegar, quais os passos para se alcançar e ajuda a detectar com mais facilidade um erro e corrigi-lo.

Exigência de Qualidade e Eficiência, sétima competência diagnosticada, diz respeito ao empreendedor que também é uma pessoa exigente, que busca a qualidade e a eficiência em tudo o que realiza, procurando atuar de forma ágil e com baixo custo. Além de procurar satisfazer ou exceder aos padrões de excelência, também desenvolve ou utiliza procedimentos para assegurar que o trabalho seja concluído a tempo, atendendo aos padrões combinados. Essa análise permite atestar que os pesquisados agem para realizar suas atividades da melhor maneira possível. Entretanto, falta um desenvolvimento mais aguçado na área de inovação.

Testificando a relevância da inovação para o empreendedor, Shumpeter (1985) afirma que ela é a essência do empreendedorismo e que implica na percepção e exploração de novas oportunidades de negócio. Diante do exposto, atesta-se a necessidade do desenvolvimento de habilidades inovadoras no grupo em questão, que possibilite inovação em seus negócios e sucesso no mercado.

Pertinente as competências menos presentes nos respondentes Busca de Informações, Busca de Oportunidades e Iniciativa e Correr Riscos Calculados, pode-se constatar um *déficit* por parte do MEI na busca de informação e conhecimento, que impacta diretamente na sua prospecção, impedindo-o de buscar novas oportunidades e arriscar-se.

Em análise da competência Busca de Informações, a variável “Procura aprender continuamente buscando, cursos, palestras, assessoria profissional em seu ramo de negócio” destaca-se com o baixo número de empreendedores que buscam aprendizado. É importante

que os MEIS procurem meios para melhorar sua capacidade gerencial, fazendo cursos preparatórios, buscando informações, procurando ajuda em quem já possua experiência no ramo, que tenha trabalhado ou trabalha no mesmo setor, tentar descobrir os pontos fracos e fortes das empresas do seu segmento, dependem fundamentalmente de pesquisa.

O baixo índice da competência Busca de oportunidades e Iniciativa, reforça a constatação da necessidade da busca de informação. Oliveira (1989) que define oportunidades como forças ou eventos ambientais, que são incontrolláveis pela empresa e que podem favorecer sua ação estratégica, desde que conhecidos e aproveitados satisfatoriamente enquanto existirem. Para que haja conhecimento sobre novas oportunidades o empreendedor precisa ter a capacidade para antecipar-se aos fatos, que é alcançado somente através de informações do seu empreendimento, dos seus concorrentes e do mercado.

A competência menos presente nos entrevistados, Correr Risco Calculado, indica uma baixa propensão dos empreendedores ao risco, que é algo inerente ao ato de empreender. Muitos autores, tais com Hisrich, Peters e Shepherd (2009), citam o empreendedorismo como o ato de criar algo novo, assumindo os riscos financeiros, psíquicos e sociais. Posteriormente, como consequência, recebem as recompensas das atitudes empreendedoras, como a satisfação e independência financeira. Dornelas (2007) afirma que o empreendedor tende a correr riscos calculado. A baixa disposição em assumir riscos pode limitar o crescimento das empresas e levar o empreendedor a uma zona de acomodação.

A variável “Quando foi abrir a empresa fez um estudo acerca dos riscos e viabilidade deste negócio”, representa a menor média em todas as questões, com isso pesquisa permite constatar que apenas uma mínima parcela desses empreendedores realizou um plano de negócio ante de montar a empresa. A mesma variável citada também possui o maior desvio padrão entre as alternativas, expondo uma heterogeneidade nas respostas. O ocorrido pode ser explicado pelo fato da sentença ser de tendência a dicotomia, ou o MEI realizou o plano de negócio ou não realizou.

As dez competências empreendedoras de Cooley (1990) são divididas em três grupos, denominados Conjunto de Realização, que traduzem o desejo dos indivíduos por atingirem objetivos que representem desafios e fazer da melhor maneira e envolvem as competências BOI, CRC, EQE, PER e COM, Conjunto de Planejamento, voltado para o estabelecimento de metas previamente a realização de atividades, formado pelas competências BDI, EDM e PMS e por fim o Conjunto de Poder, definido como o desejo de controlar, decidir e de influenciar, com as competências PRC e IAC. A média de cada um desses conjuntos está exposto na Tabela 3 abaixo.

**Tabela 3 - Média dos conjuntos de competência**

<b>PROPOSIÇÕES</b>	<b>Ranking Médio</b>
<b>Conjunto de Realização</b>	
Busca de Oportunidades e Iniciativa (BOI)	3,04
Correr riscos calculados (CRC)	2,87
Exigência de Qualidade e Eficiência (EQE)	3,66
Persistência (PER)	4,44
Comprometimento (COM)	4,30
<b>Média do conjunto</b>	<b>3,66</b>
<b>Conjunto de Planejamento</b>	
Busca de informações (BDI)	3,52
Estabelecimento de Metas (EDM)	3,68
Planejamento e Monitoramento sistemático (PMS)	3,56
<b>Média do conjunto</b>	<b>3,58</b>
<b>Conjunto de Poder</b>	
Persuasão e Rede de contatos (PRC)	3,83
Independência e autoconfiança (IAC)	4,21
<b>Média do conjunto</b>	<b>4,02</b>

Fonte: Resultados da pesquisa

Pela análise dos conjuntos das competências, pode-se constatar que os Microempreendedores Individuais têm suas competências mais desenvolvidas no que diz respeito ao Conjunto de Poder, demonstrando o desejo do empreendedor em ser independente e influenciar as pessoas.

Por mais que o Conjunto de Realização possua as duas competências com maior presença entre os empreendedores (PER e COM) também fazem parte do grupo as duas competências com menor presença entre os empreendedores (BOI e CRC), expressando a persistência e comprometimento destes empreendedores com o seu negócio, contudo é necessário que estes empreendedores tenham mais propensão a correr riscos calculados e buscar oportunidades.

Referente ao Conjunto Planejamento, com menor média entre os grupos, observa-se uma notável necessidade por parte dos empreendedores em planejar ações, buscar informações e estabelecer metas. Ferreira *et al* (2011) destaca que esse é um cenário preocupante visto que a falta de planejamento está entre os principais motivos de mortalidade de empresas de pequeno porte.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A criação de políticas públicas que incentivem as iniciativas empreendedoras deve ser pauta de discussão constante em países emergentes como o Brasil. O empreendedorismo age como mola propulsora do desenvolvimento econômico e social e para que tenhamos pequenas empresas em condições de tornarem-se competitivas em longo prazo, facilitar o acesso à formalização de negócios iniciantes é fundamental.

Visando oferecer soluções para a informalidade, criou-se a Lei Complementar nº 128, de 19 de dezembro de 2008, que possibilitou e incentivou trabalhadores autônomos informais a regularizarem sua situação. Apesar de serem muitos os empreendimentos formalizados, grande parte desses microempreendedores individuais estão apenas procurando uma saída para o desemprego.

O presente trabalho teve por objetivo identificar a existência das competências empreendedoras nos Microempreendedores Individuais, a partir da teoria de Cooley (1990) adaptada por Lenzi (2008), no município de Porto Nacional - TO. Considera-se que o referido objetivo, assim como os objetivos específicos, foi cumprido em sua totalidade.

Quanto ao perfil demográfico dos microempreendedores analisados, observa-se uma supremacia feminina, correspondendo à 89,7% dos entrevistados e apenas 10,3% homens. Em relação a faixa etária a maior predominância se encontra entre os 31 a 40 anos, com 36,8% de representatividade. Em referência a escolaridade, constata-se que o grau de escolaridade predominante entre os MEIS é o ensino médio, com 61,8% das afirmações. Sobre o tempo de formalização, o maior índice é entre 3 a 6 anos, com 38,2%. E o principal motivo para a formalização foi por uma necessidade, uma vez que estavam desempregados, correspondendo à 39,7% dos pesquisados

Atendendo aos objetivos do estudo, foram identificadas as competências empreendedoras presentes nos Microempreendedores Individuais, a partir do questionário de Cooley (1990). O que se observou no resultado da pesquisa é que os microempreendedores individuais da cidade de Porto Nacional - TO tem o perfil empreendedor, segundo a teoria de Cooley, pois apresentam relevante proporção nas características de persistência, são pessoas comprometidas, independentes e autoconfiantes, são bem relacionadas, estabelecem metas de crescimento no mercado competitivo, estão constantemente buscando qualidade e eficiência em suas atividades, conseguem enxergar oportunidades de mercado e uma considerável parcela consegue ter planejamento e monitoramento de suas ações. Contudo, precisam

melhorar no tocante da sua na busca de informações, em enxergar oportunidades de mercado e sua propensão ao risco.

Com a realização deste estudo, conclui-se que, ainda é necessário um apoio maior aos microempreendedores individuais, partindo tanto do governo, quanto de instituições como o SEBRAE e redes bancárias, que devem ampliar suas ações para maior favorecimento da figura do MEI. Oferecer ferramentas de gestão e informações sobre o seu negócio através de cursos, palestras e oficinas são algumas das ações que colaboram para o crescimento destes empreendimentos e contribui para sintam mais seguros e confiantes a correr riscos.

Contudo, é imprescindível que haja um interesse por parte do microempreendedor na busca de informação e disponibilização de tempo para aprendizado contínuo do seu negócio.

Diante do estudo realizado, propõe-se algumas sugestões de estudos e pesquisas futuras com a categoria do Microempreendedor Individual do município de Porto Nacional – TO:

1. Estudo do perfil do Microempreendedor Individual do município de Porto Nacional, abordando também outros setores de atividade.
2. Análise do impacto da crise econômica brasileira no negócio destes empreendedores.
3. Estudo sobre possibilidades de incentivo para os MEIS procurarem maior especialização na gestão do seu negócio.



## REFERÊNCIAS

- ACS, Z. J. *et al.* Growth and entrepreneurship. **Small Business Economics**, Dordrecht, v. 39, n. 2, p. 289-300, Sept. 2012.
- ANSORENA, A. C. **15 casos para la Selección de Personal con Éxito**, Barcelona, Paidós Empresa. 1996.
- ARAÚJO, M. C. M. **Gestão escolar**. Curitiba: IESDE, 2009.
- BABBIE, E. **Métodos de pesquisa de survey**. Belo Horizonte: UFMG, 1999.
- BARBOSA, A. M. **Inquietações e mudanças no ensino de arte**. 2ª ed., São Paulo: Cortez, 2003.
- BARBOSA FILHO, F. H. A crise econômica de 2014/2017. **Estudos Avançados**, v. 31, n. 89, p. 51-60, 2017.
- BARON, R. A.; SHANE, S.A. **Empreendedorismo: uma visão do processo**. São Paulo: Thomson Learning, 2007.
- BARRETO, L. P. Educação para o empreendedorismo. **Educação Brasileira**, v.20, n. 41, p. 189-197, 1998.
- BARROS, A. A. de; PEREIRA, C. M. M. de A. Empreendedorismo e Crescimento Econômico: uma Análise Empírica. **Revista de Administração contemporânea(RAC)**, Curitiba, v. 12, n. 4, p. 975-993, Out./Dez. 2008.
- BAUM, J.R., BIRD, B. Towards a theory of entrepreneurial competency. *Advances in Entrepreneurship*, **Firm Emergence and Growth**, Vol. 2, pp. 51-72. 1995.
- BRANDÃO, H. P.; GUIMARÃES, T. A. Gestão de competências e gestão de desempenho: tecnologias distintas ou instrumentos de um mesmo constructo? **Revista de Administração de Empresas**, v. 41, n. 1, p. 8-15, 2001.
- BRASIL. Congresso Nacional. Lei Complementar no 123, de 14 de dezembro de 2006. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, n. 240, p. 1-9, 15 dez. 2006.
- \_\_\_\_\_. Congresso Nacional. Lei Complementar no 128, de 19 de dezembro de 2008. Altera a Lei Complementar no 123, de 14 de dezembro de 2006. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, n. 248, p. 1-6, 22 dez. 2008.
- BYGRAVE, W.D., HOFER, C.W., Theorizing about entrepreneurship. **Entrepreneurship, Theory and Practice**, v. 16, n. 2, p. 13-22, 1991.
- CACCIAMALI, M. C. **Globalização e processo de Informalidade**. Economia e Sociedade, Campinas, P. 153-174 Jun: 2000.

CANTILLON, R. **An Essay on Economic Theory**. Auburn, Alabama: Ludwig von Mises Institute, 1730.

CARBONE, P. P. *et al.* **Gestão por competência e gestão do conhecimento**. 2. ed. Rio de Janeiro: FGV, 2005.

CERVO, A. L.; BERVIAN, P. A. **Metodologia científica**: para uso de estudantes universitários. 3ª ed. São Paulo: McGraw-Hill do Brasil, 1983.

CHURCHILL, N. C.; LEWIS, V. L. The Five Stages of Small Business Growth. **Harvard Business Review**, Vol. 61, Issue 3, p. 30-50, 1983.

COOLEY, L. **Entrepreneurship Training and the Strengthening of Entrepreneurial Performance**. Final Report. Contract No. DAN-5314-C-00-3074-00. Washington: USAID, 1990.

COOPER, D. R.; SCHINDLER, P. S. **Métodos de pesquisa em Administração**. 7 ed. Porto Alegre: Bookman, 2003.

COZBY, P. **Métodos de pesquisa em ciências do comportamento**. São Paulo: Editora Atlas, 2006.

DEGEN, R. J. **Empreendedor**: Fundamentos da iniciativa empresarial. São Paulo: MacGraw-Hill, 1989.

DIEHL, A.; TATIM, D. **Pesquisa em ciências sociais aplicadas**: métodos e técnicas. São Paulo. Pearson Prentice Hall, 2004.

DOLABELA, F. A corda e o sonho. **Revista HSM Management**, 80, pp. 128-132, 2010.

\_\_\_\_\_. **O segredo de Luísa. Uma ideia, uma paixão e um plano de negócios**: como nasce o empreendedor e se cria uma empresa. 13. ed. São Paulo: Cultura, 2002.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo corporativo**: como ser empreendedor, inovar e se diferenciar em organizações estabelecidas. Rio de Janeiro: Elsevier, 1999.

\_\_\_\_\_. **Empreendedorismo**. 2. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

\_\_\_\_\_. **Empreendedorismo**: transformando ideias em negócios. 2.edição. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

DRUCKER, P. F. **Inovação e espírito empreendedor**. São Paulo: Pioneira, 1986.

\_\_\_\_\_. **Inovação e espírito empreendedor**: práticas e princípios. 4. ed. São Paulo: Pioneira, 2002.

DUCCI, M. A. **El enfoque de competencia laboral en la perspectiva internacional**. In: formación basada en competencia laboral. Montevideo: Cinterfor/OIT, 1997.

DUTRA, J. S. **Gestão de pessoas por competência**: um novo modelo de gestão ou

modismo. São Paulo: Paidéia, 2007.

\_\_\_\_\_. **Gestão por competências: um modelo avançado para o gerenciamento de pessoas.** São Paulo: Gente, 2001.

DUTRA, J. S.; FISCHER, A. L.; RUA, R. DE L.; NAKATA, L. E. Absorção do conceito de Competência em Gestão de Pessoas: A Percepção dos Profissionais e as Orientações Adotadas pelas Empresas. In: **DUTRA, J. S.; FLEURY, M. T. L.; RUAS, R. (Orgs.). Competências: conceitos, métodos e experiências.** São Paulo: Atlas., 2008.

DUTRA, J. S.; HIPÓLITO, J. A. M.; SILVA, M. S. Gestão por competências: O caso de uma empresa do setor de telecomunicação. **RAC**, v.4, n.1, p. 161-176, 2000.

FAIRLIE, R. W. Entrepreneurship, economic conditions, and the great recession. **Journal of Economics & Management Strategy**, v. 22, n. 2, p. 207-231, 2013.

FERNÁNDEZ, I; BAEZA, R. **Tendencias de compensaciones en el mercado chileno.** Ponencia presentada en el XXVIII Congreso Interamericano de Psicología, Santiago, Chile, 2002.

FILION, L. J. Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. **Revista de Administração**, São Paulo, v. 34, n. 2, p. 5-28, abr./jun., 1999.

FLEURY, M. T. L. **As pessoas na organização.** São Paulo: Gente, 2002.

FLEURY, M. T. L.; FLEURY, A. **Estratégias empresariais e formação de competências: um quebra-cabeça caleidoscópico da indústria brasileira.** 3. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

\_\_\_\_\_. Construindo o conceito de competência. **Rev. adm. contemp.** [online]. vol.5, n.spe, pp. 183-196. 2000.

FUZETTI, D. L. K.; SALAZAR, J. N. A. Empreendedorismo: Evidências conceituais e práticas na visão econômica e administrativa. **Revista de Administração Da Unimep**, v. 5, n. 2, p. 27-53, 2007.

GEM - GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR – **Empreendedorismo no Brasil– 2016.** Relatório Nacional: Curitiba, IBQP.

\_\_\_\_\_. Relatório especial: **O Empreendedorismo e o Mercado de Trabalho – 2017.** Relatório Nacional: Curitiba, IBQP.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa.** 6ª ed. São Paulo: Atlas, 2007.

\_\_\_\_\_. **Como elaborar projetos de pesquisa.** 4ª ed. São Paulo: Atlas, 2002.

\_\_\_\_\_. **Metodologia do ensino superior.** 4.ed. São Paulo: Atlas, 2012.

\_\_\_\_\_. **Métodos e técnicas de pesquisa social.** São Paulo: Atlas, 1999.

GOLDENBERG, M. **A arte de pesquisar: como fazer pesquisa qualitativa em Ciências Sociais**, 8ª ed. Rio de Janeiro. Record, 2004.

GUIMARÃES, L. V.; BARROS, M. B. A.; MARTINS, M. S. A. S.; DUARTE, E. C. Fatores associados ao sobrepeso em escolares. **Revista de Nutrição**, Campinas, v. 19, n. 1, p. 5-17, 2006.

GUIMARÃES, S. M. K.; AZAMBUJA, L. R. Empreendedorismo high-tech no Brasil: condicionantes econômicos, políticos e culturais. **Revista Sociedade e Estado**, Brasília, v. 25 n. 1, p. 93-121, jan./abr. 2010.

HAMEL, G.; PRAHALAD, C. K. **Competindo pelo futuro: Estratégias inovadoras para obter o controle do seu setor e criar os mercados de amanhã**. Rio de Janeiro: Campus, 1997.

HASHIMOTO, M. **Espírito empreendedor nas organizações: aumentando a competitividade através do Intraempreendedorismo**. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2010.

HISRICH, R. D., PETERS, M. P. **Empreendedorismo**. 5 ed. Porto Alegre: Bookman, 2004.

HISRICH, R. D.; PETERS, M. P.; SHEPHERD, D. A. **Empreendedorismo**. 7. ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e estatística. **Estatísticas Sociais**, 2018. Disponível em: <<https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/20674-desemprego-volta-a-crescer-com-13-1-milhoes-de-pessoas-em-busca-de-ocupacao.html>> Acesso em: 22 abr. 2018.

JUNG, C.G. **Tipos psicológicos**. Petrópolis, Vozes, 1991.

JUSTUS, R. Grandes empreendedores e seu DNA. In: JUSTUS, R.; ANDRADE, S. A. **O empreendedor: como se tornar um líder de sucesso**. 1º. ed. São Paulo: Larousse do Brasil, Cap. 2, p. 77-81. 2007.

JÜTTING, J. P.; LAIGLESIA, J. R. **Is informal normal? Towards more and better jobs in developing countries**. Paris: Ocede, 2009.

KIRZNER, I. M. **Competition and entrepreneurship**. Chicago: University of Chicago Press, 1973.

LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. A. **Fundamentos de Metodologia Científica**. 3ª ed. São Paulo: Atlas, 1991.

LE BOTERF, G. De la compétence - essai sur un attracteur étrange. In: **Les éditions d'organisations**. Paris: Quatrième Tirage, 1996.

\_\_\_\_\_. **De la compétence: essai sur un attracteur étrange**. Paris: Editions d'Organizations, 1994.

- LEITE, A.; OLIVEIRA, F. **Empreendedorismo e Novas Tendências**. Estudo EDIT VALUE Empresa Junior, 5, 1-35, 2007. Disponível em: <[www.foreigners.textovirtual.com/empreendedorismo-e-novastendencias-2007.pdf](http://www.foreigners.textovirtual.com/empreendedorismo-e-novastendencias-2007.pdf)> Acesso em: 14 mar. 2018.
- LEITE, R. C. **De executivo a empresário**: como realizar o seu ideal de segurança e independência. Rio de Janeiro: Campus, 1998.
- LEKOVIĆ, B.; MARIĆ, S. Economic Crisis and the Nature of Entrepreneurial and Management Activities. **Economic Themes**, v. 54, n. 1, p. 21-44, 2016.
- LENZI, F. C. **Os empreendedores corporativos nas empresas de grande porte**: um estudo da associação entre tipos psicológicos e competências empreendedoras. Tese de doutorado da Universidade de São Paulo, 2008.
- LONGENECKER, J. G.; MOORE, C. W.; PETTY, J. W. **Administração de pequenas empresas**. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 1997.
- LOPES, F. C. T. Análise da figura do Microempreendedor Individual (MEI) nas Leis Complementares 123/06 e 128/08. **Revista Contábil & Jurídica**, v. 1, n. 1, 2012.
- MALHOTRA, N. **Pesquisa de marketing**. 3.ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.
- MAMEDE, M. I. de B.; MOREIRA, M. Z. Perfil de competências empreendedoras dos investidores Portugueses e Brasileiros: Um estudo comparativo na rede hoteleira do Ceará. In: ENANPAD: **Anais...** Brasília/DF.2005.
- MAN, T. W. Y.; LAU, T.; CHAN, K. F. The competitiveness of small and medium enterprises: A conceptualization with focus on entrepreneurial competencies. **Journal of Business Venturing**, v. 17, n. 2, p. 123-142, 2002.
- MAN, T. W. Y.; LAU, T.; SNAPE, E. Entrepreneurial competencies and the performance of small and medium enterprises: an investigation through a framework of competitiveness. **Journal of Small Business and Entrepreneurship**, v. 21, n. 3, p. 690-708, 2008.
- MAN, T. W. Y.; LAU, T. Entrepreneurial competencies of SME owner/ manager in the Hong Kong services sector: a qualitative analysis. **Journal of Enterprising Culture**, v.8, n.3, 2000.
- MARCONI, M. A; LAKATOS, E. M. **Técnicas de pesquisa**: planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisas, elaboração e interpretação de dados. 3.ed. São Paulo: Atlas, 2003.
- MARKMAN, G. D.; BARON, R. A. Person-entrepreneurship fit: why some people are more successful as entrepreneurs than others. **Human Resource Management Review**, v.13, n.2, p.281-301, 2003.
- MARQUES, F. **O Empreendedor**. 2016. Disponível em: <[http://www2.anhembi.br/html/ead01/mot\\_criat\\_empreendedora/aula2.pdf](http://www2.anhembi.br/html/ead01/mot_criat_empreendedora/aula2.pdf)>. Acesso em: 21 abr. 2018.
- MARTINS, E. **Contabilidade de custos**: inclui o ABC. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

MCCLELLAND, D. C. **Entrepreneurship and achievement motivation: approaches to the science of sócio-economic development.** In: LEYGEL, P (org.). Paris: UNESCO, 1971.

\_\_\_\_\_. Testing for competence rather than for intelligence. **American Psychologist**, v. 28, n.1, p. 1–14, 1973.

MEI - **Microempreendedor Individual: Legislação.** Disponível em: <<http://www.portaldoempreendedor.gov.br/legislacao>>. Acesso em: 14 mar. 2018.

MENEZES, B. F. R.; COSTA, A. S. M. Experiência de trabalho e formação empreendedora: Um estudo sobre a Empresa Junior Puc Rio. **Revista ADM. MADE**, v.20, n.1, p. 79-105, 2016.

MENEZES, E. M. **Metodologia da pesquisa e elaboração de dissertação.** 3. ed. Florianópolis: Laboratório de Ensino a Distância da UFSC, 2001.

MORALES, S. A. **Relação entre competências e tipos psicológicos junguianos nos empreendedores.** Tese de Doutorado da Universidade Federal de Santa Catarina – UFSC. 2004.

MORRIS, M. H.; LEWIS, P. S.; SEXTON, D. L. Reconceptualizing entrepreneurship: an input output perspective. **SAM Advanced Management Journal**, Corpus Christi, TX, v. 59, n. 1, p. 21-31, 1994.

MORRISON, A. (Ed.). **Entrepreneurship: An international perspective.** Oxford: Butterworth-Heinemann, 1998.

NASSIF, V. M.; ANDREASSI, T.; SIMÕES, F. Competências empreendedoras: Há diferenças entre empreendedores e intraempreendedores? *Revista de Administração e Inovação*, São Paulo, v. 8, n. 3, p.33-54, jul./set . 2011.

NORONHA, A. P. P. **Docentes de psicologia: formação profissional.** Estudos de Psicologia: Natal, 2003.

OLIVEIRA, O. V.; SIQUEIRA, W. M. Empreendedorismo Individual: motivos da informalidade. **Seminários de Administração**, São Paulo, 2013. Anais do: XVI SEMEAD, 2013.

PIERRY, F. **Seleção por Competências: o processo de identificação de competências individuais para recrutamento, seleção e desenvolvimento de pessoal.** 1ª ed. São Paulo: Vetor, 2006.

RICHARDSON, R. J. et al. **Pesquisa social: métodos e Técnicas.** 3ª ed.; 14ª reimpr. São Paulo: Atlas, 2012.

RODRIGUES, L. C.; MACCARI, E. A.; PEREIRA, A. Estratégias de estímulo ao empreendedorismo corporativo. **Revista Ibero-Americana de Estratégia**, v. 8, n. 2, p. 183-205, 2009.

- SALAZAR, G. T.; OLIVEIRA, L. **Competências empreendedoras: capacidades diferenciadoras e estratégias financeiras**. I Conempre: 2003.
- SALIM, C. S.; SILVA, N. C. **Introdução ao Empreendedorismo: despertando uma atitude empreendedora**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.
- SANTOS, E. S. B. **Contabilidade geral**. Montes Claros: Unimonte, 2011.
- SAY, J. B. **Traité d'économie politique ou simple exposition de la manière dont se forment, se distribuent et se consomment les richesses**. 5<sup>a</sup> ed.; Paris: Rapilly, 1826.
- SCHEIN, E. **Organizational Culture and Leadership**. San Francisco: Jossey-Bass Publishers, 1985.
- SCHUMPETER, J. A. The creative response in economy history. **Journal of Economic History**, p.149-159, 1947.
- \_\_\_\_\_. **A teoria do desenvolvimento econômico**. São Paulo, Nova Cultura, 1988.
- \_\_\_\_\_. **Capitalism, socialism and democracy**. New York: Harper and Row, 1950.
- \_\_\_\_\_. **Capitalismo, Socialismo e Democracia**. Rio de Janeiro: Zahar, 1949.
- \_\_\_\_\_. O fenômeno fundamental do desenvolvimento econômico. In **A teoria do desenvolvimento econômico**. Rio de Janeiro: Nova Cultura, 1985.
- SEBRAE. **Estudo do perfil do microempreendedor individual**. Disponível em: <[http://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2018/04/Perfil-do-Microempreendedor-Individual\\_2017-v12.pdf](http://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2018/04/Perfil-do-Microempreendedor-Individual_2017-v12.pdf)>. Acesso em: 10 maio 2018.
- SHANE, S.; VENKATARAMAN, S. The promise of entrepreneurship as a field of research. **The Academy of Management Review**, v. 25, n. 1, p. 217-226, Jan. 2000.
- SILVA, A. B. LOPES, J. E. G.; RIBEIRO FILHO, J. F.; PEDERNEIRAS, M. M. M. Um estudo sobre a percepção dos empreendedores individuais da cidade de Recife quanto à adesão a lei do microempreendedor individual. **Revista da Micro e Pequena Empresa**, Campo Limpo Paulista, v.4, n.3, p.121-137, 2010.
- SNELL, R.; LAU A. Exploring local competences salient for expanding small business. **Journal of Management Development**, v. 13, n.4, 1994.
- SPENCER, L. M.; SPENCER, S. M. **Competence at work: models for superior performance**. New York: John Wiley & Sons, 1993.
- STEVENSON, H.; GUMPERT, D. The Heart of Entrepreneurship. **Harvard Business Review**, v. 63, n. 2, p. 85-95, 1985.
- STEVENSON, H.H.; JARILLO, J.C. A paradigm of entrepreneurship: Entrepreneurial management. **Strategic Management Journal**, v. 11, p. 17-27, 1990.

TEIXEIRA, R. M. Competências e Aprendizagem de Empreendedores/Gestores de Pequenas Empresas no Setor Hoteleiro. **Turismo em Análise**. Vol. 22, n. 1, abril 2011.

THEÓPHILO, C. R.; MARTINS, G. A. **Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

THUMS, J. **Acesso à realidade Técnicas de pesquisa e construção do conhecimento**. Canoas: Ed. ULBRA, 2003.

VEGARA, S. C. **Projetos e Relatórios de Pesquisa em Administração**. 12. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

\_\_\_\_\_. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. São Paulo: Atlas, 1997.

VICENZI, S. E.; BULGACOV, S. Fatores motivadores do empreendedorismo e as decisões estratégicas de pequenas empresas. **Revista de Ciências da Administração**, v. 15, n. 35, p. 208-221, 2013.

WEBER, M. **Ciência e política**: duas vocações. São Paulo: Cultrix. 2004.

WOODRUFFE, C. Competent by any other name. **Personnel Management**, p. 30-33, Sept. 1991.

ZARIFIAN, P. **Objetivo competência**: por uma nova lógica. São Paulo: Atlas, 2001.



## **APÊNDICE A - TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO**

Venho solicitar que responda a esta pesquisa sobre empreendedorismo, sendo que este questionário tem como objetivo realizar um estudo para a conclusão de uma pesquisa com o tema: Microempreendedores Individuais e suas competências empreendedoras no município de Porto Nacional - TO, da acadêmica da Universidade Federal do Tocantins, Maria Divina Alves Feitosa. Em qualquer etapa do estudo você terá acesso à pesquisadora responsável para esclarecimentos de eventuais dúvidas no e-mail divina\_alves@uft.edu.br, e terá direito de retirar a permissão para participar do estudo a qualquer momento, sem qualquer penalidade ou prejuízo. As informações coletadas serão analisadas em conjunto com as de outros participantes e será garantido o sigilo, a privacidade e a confidencialidade das questões respondidas. Nenhum nome ou qualquer outra informação individual sobre os participantes será utilizado no relato final dos resultados.

Desde já, agradeço a colaboração ao responder o referido questionário.

- DESEJO** participar da pesquisa.
- NÃO** desejo participar da pesquisa.

## APÊNDICE B - QUESTIONÁRIO COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS

Abaixo são listadas várias afirmações, peço que leia atentamente cada uma delas e atribua uma nota de acordo com a frequência em que você pratica cada ação, sendo que a nota 1 representa NUNCA, nota 2 RARAS VEZES, nota 3 ALGUMAS VEZES, nota 4 QUASE SEMPRE e nota 5 SEMPRE.

	Nunca	Raras Vezes	Algumas Vezes	Quase Sempre	Sempre
Procura alternativas para expandir seu negócio a novas áreas, produtos ou serviços	1	2	3	4	5
Você costuma fazer tudo antecipadamente, antes mesmo de ser solicitado	1	2	3	4	5
Aproveita oportunidades fora do comum para começar um negócio, obter financiamentos, fazer parcerias entre outras	1	2	3	4	5
	Nunca	Raras Vezes	Algumas Vezes	Quase Sempre	Sempre
Quando foi abrir a empresa fez um estudo acerca dos riscos e viabilidade deste negócio	1	2	3	4	5
Coloca-se em situações que trazem desafios ou risco moderados	1	2	3	4	5
Procura formas de reduzir os riscos e ainda assim atingir seus objetivos	1	2	3	4	5
	Nunca	Raras Vezes	Algumas Vezes	Quase Sempre	Sempre
Suas ações são muito inovadoras, trazendo qualidade e eficácia nos processos.	1	2	3	4	5
Age de maneira a fazer suas atividades da melhor maneira possível	1	2	3	4	5
Desenvolve ou utiliza procedimentos para assegurar que o trabalho seja terminado a tempo e que atenda aos padrões de qualidade combinados	1	2	3	4	5
	Nunca	Raras Vezes	Algumas Vezes	Quase Sempre	Sempre
Diante das dificuldades você age e procura resolver os problemas	1	2	3	4	5
Não desiste diante de situações difíceis	1	2	3	4	5
Admite ser responsável por seus atos e resultados, assumindo a frente para alcançar o que é proposto.	1	2	3	4	5
	Nunca	Raras Vezes	Algumas Vezes	Quase Sempre	Sempre
Conclui uma tarefa dentro das condições estabelecidas, honrando o que foi combinado com seus clientes	1	2	3	4	5
Esforça-se para manter os clientes satisfeitos e atender suas necessidades	1	2	3	4	5
Faz sacrifícios pessoais e se esforça para completar uma tarefa	1	2	3	4	5
	Nunca	Raras Vezes	Algumas Vezes	Quase Sempre	Sempre
Investiga pessoalmente novas formas de comercializar seus produtos ou prestar seus serviços	1	2	3	4	5
Dedica-se a saber informações sobre seus clientes, fornecedores e concorrentes	1	2	3	4	5
Procura aprender continuamente buscando, cursos, palestras, assessoria profissional em seu ramo de negócio.	1	2	3	4	5

	Nunca	Raras Vezes	Algumas Vezes	Quase Sempre	Sempre
Estabelece metas e objetivos desafiantes e com significado pessoal	1	2	3	4	5
Pretende em seu futuro profissional deixar de ser MEI para se tornar uma empresa maior	1	2	3	4	5
Estabelece pequenas metas e objetivos diários	1	2	3	4	5
	Nunca	Raras Vezes	Algumas Vezes	Quase Sempre	Sempre
Elabora planos com tarefas e prazos bem definidos e claros.	1	2	3	4	5
Revisa constantemente seus planejamentos, adequando-os quando necessário.	1	2	3	4	5
Mantém registros financeiros no dia-a-dia e os utiliza para tomar decisões	1	2	3	4	5
	Nunca	Raras Vezes	Algumas Vezes	Quase Sempre	Sempre
Consegue influenciar outras pessoas para que sejam parceiros em seus negócios, viabilizando recursos necessários para alcançar os resultados propostos.	1	2	3	4	5
Costuma negociar e buscar melhores condições junto aos seus fornecedores	1	2	3	4	5
Procura desenvolver e manter relações comerciais com seus clientes	1	2	3	4	5
	Nunca	Raras Vezes	Algumas Vezes	Quase Sempre	Sempre
Busca ser independente e não seguir as regras impostas pelos outros	1	2	3	4	5
Mantém seus ideais e objetivos mesmo diante de fatos contrários	1	2	3	4	5
É confiante nos seus atos e enfrenta desafios sem medo.	1	2	3	4	5

**Sexo:**

Feminino  Masculino

**Qual a sua idade?**

18 a 20  21 a 30  31 a 40  41 a 50  51 a 60  acima de 61 anos

**Qual a sua escolaridade?**

Ensino fundamental  Ensino Médio Incompleto  
 Ensino Médio Completo  Ensino Superior Incompleto  
 Ensino Superior Completo  Pós-graduação

**Há quanto tempo você se formalizou como um empreendedor individual?**

Até 6 meses  De 6 meses a 03 anos  De 03 anos a 06 anos  Mais de 06 anos

**Quando foi abrir a sua empresa, qual o motivo inicial?**

Uma oportunidade de realizar um sonho de ter o seu próprio negócio;  
 Necessidade de aumento de renda, por estar ganhando pouco no seu último emprego;  
 Por uma necessidade, uma vez que estava desempregado;  
 Para a formalização da empresa;  
 Para obter benefícios previdenciários a um custo mais baixo  
 Outros motivos \_\_\_\_\_

## **APÊNDICE C – ARTIGO CIENTÍFICO**

### **MICROEMPREENDEDORES INDIVIDUAIS E SUAS COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS NO MUNICÍPIO DE PORTO NACIONAL – TO**

**Maria Divina Alves Feitosa**

Acadêmica do curso de Administração na Universidade Federal do Tocantins (UFT)

#### **RESUMO**

O Brasil sempre se destacou mundialmente como o país das oportunidades e do estímulo ao empreendedorismo, que representa, para milhares de pessoas, a opção de terem seu próprio negócio. Buscando melhores condições para esses empreendedores e oferecendo alternativas para a informalidade, em 19 de dezembro de 2008, foi criada a Lei Complementar nº 128, que criou a figura jurídica do Microempreendedor Individual (MEI). Nesse sentido, o presente estudo teve como objetivo principal identificar a existência das competências empreendedoras nos Microempreendedores Individuais, a partir da teoria de Cooley (1990) adaptada por Lenzi (2008), no município de Porto Nacional – TO, na atividade de vestuário. Trata-se de uma pesquisa quantitativa, exploratória e descritiva, realizada com 68 microempreendedores individuais. O instrumento utilizado para coleta de dados foi um questionário estruturado composto por 30 questões referente a competências empreendedoras e 5 questões de múltipla escolha relacionadas ao perfil demográfico. O resultado do estudo mostrou que os microempreendedores individuais da cidade de Porto Nacional - TO têm o perfil empreendedor, segundo a teoria de Cooley, pois apresentam relevante proporção na característica de persistência, são pessoas comprometidas, independentes e autoconfiantes. Contudo, precisam melhorar no tocante da sua na busca de informações, em enxergar oportunidades de mercado e sua propensão ao risco.

**Palavras-chave:** Empreendedorismo, Microempreendedor Individual, Competências Empreendedoras.

## ABSTRACT

Brazil has always stood out worldwide as the country of opportunities and the stimulus to entrepreneurship, which represents, for thousands of people, the option to have their own business. Seeking better conditions for these entrepreneurs and offering alternatives to informality, on December 19, 2008, Complementary Law No. 128 was created, which created the legal figure of the Individual Microentrepreneur (MEI). In this sense, the main objective of this study was to identify the existence of entrepreneurial skills in individual microentrepreneurs, based on the theory of Cooley (1990) adapted by Lenzi (2008), in the city of. This is a quantitative, exploratory and descriptive research carried out with 68 individual microentrepreneurs. The instrument used for data collection was a structured questionnaire composed of 30 questions regarding entrepreneurial skills and 5 multiple choice questions related to the demographic profile. The result of the study showed that the individual microentrepreneurs of the city of Porto Nacional - TO have the entrepreneurial profile, according to Cooley 's theory, because they present a relevant proportion in the persistence characteristic, they are committed, independent and self - confident people. However, they need to improve in their pursuit of information, in seeing market opportunities and their risk propensity.

**Keywords:** Entrepreneurship, Individual Micropreneur, Entrepreneurial Skills.

## 1. INTRODUÇÃO

O Brasil sempre se destacou mundialmente como o país das oportunidades e do estímulo ao empreendedorismo, que representa, para milhares de pessoas, a opção de terem seu próprio negócio. Em oposição a décadas anteriores, em que se buscavam chances de crescimento em grandes organizações, gerando assim estabilidade, nos dias atuais, empreender demonstra uma nova opção de realização pessoal e de desenvolvimento econômico.

Empreendedorismo, segundo Schumpeter (1988), é um processo de “destruição criativa”, através da qual produtos ou métodos de produção existentes são destruídos e substituídos por novos. Já para Dolabela (2010) corresponde a um o processo de transformar sonhos em realidade e em riqueza.

Buscando melhores condições para esses empreendedores e oferecendo alternativas para a informalidade, em 19 de dezembro de 2008, foi criada a Lei Complementar nº 128, que

criou a figura jurídica do Microempreendedor Individual (MEI), proporcionando um estímulo para a formalização das atividades e, também, isenções ou reduções expressivas nas taxas e impostos para o empreendedor.

Em apoio aos empreendedores, o Programa Microempreendedor Individual, por meio de instituições como o SEBRAE, oferece suporte para auxiliar os empreendedores rumo à formalização. O Programa MEI tem formalizados atualmente 6.462.535 empresas espalhadas em todos os estados do Brasil, dos quais, no Tocantins estão 52.401 empreendimentos formalizados desde o início do programa. Em Porto Nacional, cidade foco deste projeto de pesquisa, os microempreendedores individuais correspondem a 2.196 empresas formalizadas (PORTAL DO EMPREENDEDOR, 2018).

Apesar de serem numerosos empreendimentos formalizados, em várias situações isso não significa efetivamente grandes ganhos ao tema empreendedorismo, que tem como principal objetivo a criação de valor através da aplicação de criatividade, capacidade de transformação e o desejo de risco. Grande parte desses microempreendedores individuais estão apenas procurando uma saída para o desemprego, ou uma forma de obter benefícios previdenciários a um custo mais baixo.

Dessa forma, verificou-se a necessidade de realizar estudos que permitam analisar o perfil empreendedor dos microempreendedores individuais de Porto Nacional - TO, como também a existência ou não de competências empreendedoras do grupo em questão, que motivou a realização deste estudo.

Dada a importância de estudos que tratam da investigação das competências empreendedoras do MEI, formulou-se a seguinte questão desta pesquisa: *De acordo com as teorias de competências empreendedoras, os microempreendedores individuais do setor de Vestuário de Porto Nacional possuem perfil empreendedor, a partir da Teoria de Cooley (1990)?*

Para responder a tal questionamento, formulou-se objetivo geral deste estudo que é identificar a existência das competências empreendedoras nos Microempreendedores Individuais, a partir da teoria de Cooley (1990) adaptada por Lenzi (2008), no município de Porto Nacional - TO. Especificamente, busca-se:

1. Levantar o perfil demográfico dos microempreendedores individuais de Porto Nacional, no setor de vestuário;
2. Diagnosticar a presença de competências empreendedoras entre os MEIS de Porto Nacional;
3. Comparar as competências empreendedoras da Teoria de Cooley (1990) e o perfil dos

microempreendedores individuais.

## 2. REFERENCIAL TEÓRICO

### 2.1 Empreendedorismo

A origem da palavra empreendedorismo é francesa e advém do verbo *entreprendre* que significa empreender, ou *entrepreneur*, empreendedor (DORNELAS, 1999). No século XII a palavra *entrepreneur* remetia a aqueles indivíduos que causavam brigas, confusão (VICENZI; BULGACOV, 2013). Com o passar dos anos, novos significados foram atribuídos ao termo e o empreendedorismo foi relacionado com a predisposição de certos indivíduos em correr riscos a fim de melhorar suas condições socioeconômicas (CANTILLON, 1730).

De acordo com Rodrigues, Maccari e Pereira (2009), o primeiro a conceituar a palavra empreendedor foi o economista Jean Baptiste Say em meados do séc. XIX, ele definiu o empreendedor como o indivíduo capaz de gerar recursos econômicos a um setor de baixa movimentação, transformando-o em alta atividade econômica.

Um dos precursores do conceito de empreendedorismo, Richard Cantillon, via no ato de comprar e vender algo a implicação da incerteza do seu retorno (CANTILLON, 1755 apud HASHIMOTO, 2010).

Schumpeter (1947) define como empreendedor aquele que destrói a ordem econômica existente, graças a introdução no mercado de novos produtos/serviços, pela criação de novas formas de gestão ou pela exploração de novos recursos, materiais e tecnologias.

As características dos empreendedores de sucesso segundo Dornelas (2008) são: visionários; sabem tomar decisões; são indivíduos que fazem a diferença; sabem explorar ao máximo as oportunidades; são determinados e dinâmicos; são dedicados; são otimistas e apaixonados pelo que fazem; são independentes e constroem o próprio destino; ficam ricos; são líderes e formadores de equipes; são bem relacionados (*networking*); são organizados; planejam; possuem conhecimento; assumem riscos calculados; criam valor para a sociedade.

Referente ao empreendedorismo no Brasil, Dornelas (2008) cita 1990 como a década onde o empreendedorismo começou a surgir no país, especialmente pela criação de entidades como o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) e a Sociedade Brasileira para Exportação de Software (SOFTEX). Segundo o autor, antes da criação das mesmas, a nação não falava em empreendedorismo, até porque os ambientes econômicos e político não eram propícios.

## **2.2 A Figura do Microempreendedor Individual**

No Brasil, a evolução da política de incentivos ao empreendedorismo teve como importante marco a criação da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa em 2006 (BRASIL, 2006). Em 2007, a implementação do Super Simples, com a redução de 40%, em média, dos tributos foi outro fator relevante para o empreendedorismo no país.

Em 1º de julho de 2009, entrou em vigor a Lei Complementar no 128/2008, que instituiu a figura do Microempreendedor Individual. Para os efeitos desta Lei, o microempreendedor individual, tipologia empresarial e jurídica, também se configura como empresário a que se refere o art. 966 da Lei no 10.406, de 10 de janeiro de 2002 do Código Civil Brasileiro, que se enquadra como tal, todo o indivíduo que exerce atividade econômica planejada e organizada para a produção ou a circulação de bens ou de serviços.

Para ser um microempreendedor individual, é necessário faturar até R\$ 81.000,00 por ano ou R\$ 6.750,00 por mês, não ter participação em outra empresa como sócio ou titular e ter no máximo um empregado contratado que receba o salário-mínimo ou o piso da categoria. O MEI é enquadrado no Simples Nacional, fica isento dos tributos federais (Imposto de Renda, PIS, COFINS, IPI e CSLL), e paga apenas um valor fixo mensal de R\$ 48,70 (comércio ou indústria), R\$ 52,70 (prestação de serviços) ou R\$ 53,70 (comércio e serviços), destinado à Previdência Social e ao ICMS ou ao ISS. Essas quantias são atualizadas anualmente, de acordo com o salário mínimo.

A despeito de sua importância numérica, os MEI têm baixo impacto no crescimento do PIB, já que este, em geral, é determinado pelas empresas de maior porte, em especial, as médias e grandes empresas. A importância da figura do MEI é muito maior no aspecto do resgate da cidadania daqueles indivíduos que antes estavam na economia informal. Este resgate se dá por meio do maior acesso aos benefícios da formalização: acesso à Previdência; possibilidade de emissão de nota fiscal, maior acesso ao crédito, reconhecimento oficial do negócio, redução da precariedade das relações de trabalho e de produção, aumento da autoestima etc.

## **2.3 Competências Empreendedoras**

O conceito de competência empreendedora foi definido por Snell e Lau (1994) como corpo de conhecimento, área ou habilidade, qualidades pessoais ou características, atitudes ou visões, motivações ou direcionamentos, que podem, de diferentes formas, contribuir para o



pensamento ou ação efetiva do negócio e gerenciamento. A arte de criar e gerenciar um pequeno negócio é relacionada ao plano de vida do empreendedor, aos valores e à sua característica pessoal e isto é refletido na liberdade desta definição.

Atualmente, vários estudos da área de administração têm buscando integrar as considerações sobre do perfil empreendedor ao contexto das competências. Algumas pesquisas já foram realizadas com base nos estudos de Jung (1991), Spencer e Spencer (1993) e Cooley (1990). O tema competências está associado a diferentes instâncias de compreensão: competência do indivíduo, competência das organizações e competência dos países.

Um dos principais vértices empíricos a investigar as contribuições socioeconômicas do empreendedor foi a ótica comportamental de McClelland (1973). O autor buscou caracterizar o sujeito empreendedor e suas ações associando-as a aspectos peculiares de personalidade, habilidades e motivações (MAMEDE; MOREIRA, 2005).

David McClelland, em 1973, buscou identificar determinadas competências de desempenho no trabalho, comparando pessoas de sucesso com outras que não o tinham (MORALES, 2004). Com fins de diferenciação e comparação, estipulou em três tipos as necessidades do empreendedor: necessidade de realização, de poder e de afiliação. Tal conceito serviu de aporte ao desenvolvimento do modelo de 10 competências de Cooley (1990), utilizado até hoje pelo Programa das Nações Unidas (PNUD) como parâmetro para capacitação de empreendedores em nível internacional (MORALES, 2004; TEIXEIRA, 2011; LENZI *et al.*, 2012).

Cooley (1990, 1991) elencou dez características ou competências empreendedoras que se dividem em três conjuntos de ações: realização, planejamento e poder. Ele associou inicialmente os três grupos de McClelland a um consórcio com as seguintes competências: para a necessidade de realização, o autor destaca como principais atributos, a persistência, busca de oportunidades e iniciativa, o comprometimento, exigência de qualidade, eficiência e saber correr riscos calculados. Já associados com a segunda variável, necessidade de afiliação, estão a busca de informações, estabelecimento de metas, planejamento e monitoramento sistemáticos. E por fim, associadas ao último indicador comportamental, estão as competências, independência e autoconfiança, persuasão e rede de contatos.

### **3. METODOLOGIA**

Realizou-se uma pesquisa quantitativa, exploratória e descritiva, com questionário estruturado, aplicado aos MEIS do município. A análise dos resultados ocorreu por meio de

uma escala de Likert, no qual esses resultados foram comparados com as afirmações da teoria de Cooley (1990) sobre as competências empreendedoras. A pesquisa ocorreu no período de julho a setembro do ano de 2018.

De acordo com o Portal do Empreendedor, no município de Porto Nacional há 132 Microempreendedores Individuais registrados com a Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) de comércio varejista de artigos de vestuário e acessórios. Levando em consideração o erro amostral de 7% e o nível de confiança de 90%, a amostra necessária para a realização da pesquisa foi de 68 microempreendedores.

Os dados para a realização da pesquisa foram coletados por meio de um questionário desenvolvido e adaptado por Lenzi (2008), partindo dos estudos de McClelland (1973) e Cooley (1990). O questionário estruturado, subdividiu-se em duas partes, a primeira visando avaliar as competências empreendedoras, composto por 30 questões que permitem a identificação das competências empreendedoras através de uma escala Likert de 1 a 5, em que 5 significa exatidão (sempre) e 1 o oposto (nunca). Em seguida, a segunda parte do questionário buscou-se captar as características pessoais e do negócio, sendo seis questões de múltipla escolha.

O questionário foi aplicado pessoalmente pela acadêmica responsável pelo trabalho, no período de julho a setembro de 2018, durante os dias da semana, sempre no período da tarde. A escolha da amostra se deu por conveniência e efetuou-se em locais com maior concentração desses empreendedores, na feira livre local e na principal avenida comercial da cidade. Esta aplicação resultou em um retorno de 59 amostras.

O mesmo questionário foi adaptado para uma ferramenta virtual do Google Drive, e enviado para alguns empreendedores individuais de conhecimento da pesquisadora e resultou no retorno de 9 amostras.

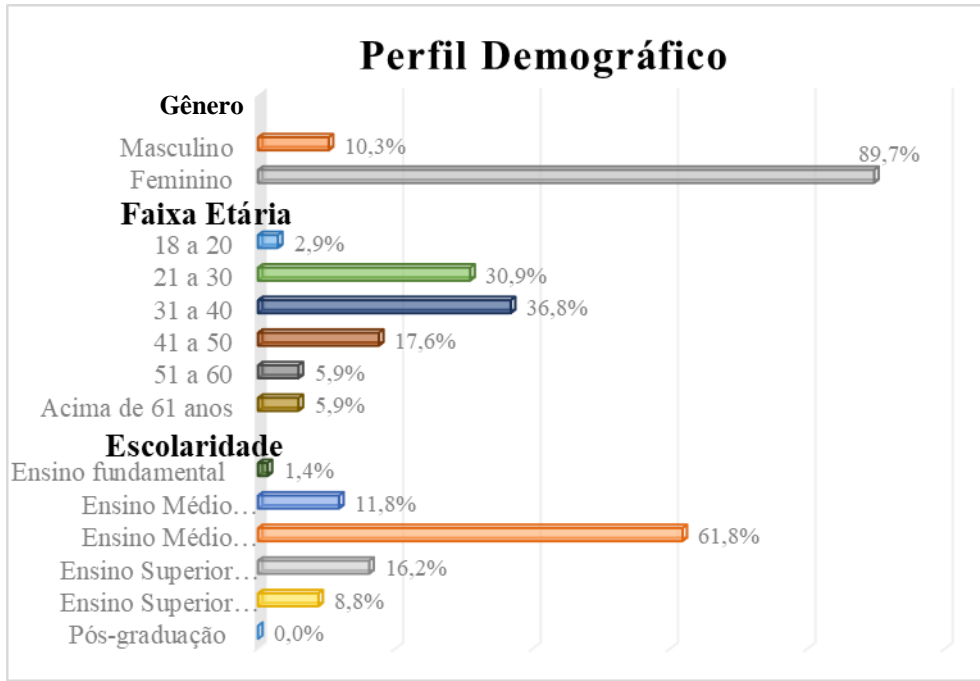
## **4. RESULTADOS E ANÁLISE**

### **4.1 Perfil da Amostra**

A pesquisa foi realizada com a amostra de 68 Microempreendedores Individuais do Município de Porto Nacional, registrados na atividade de comércio varejista de artigos de vestuário e acessórios, com idades variadas, sendo a partir dos 18 anos, até pessoas com mais de 61 anos que ainda continuam registradas com o seu negócio. A amostra foi não-

probabilística, realizada através de múltipla escolha, representando 49,27% numa relação de 132 MEIS que representa a população da pesquisa.

**Gráfico 1 – Perfil Demográfico**



Fonte: Resultados da pesquisa

As informações concernentes ao perfil demográfico da amostra estão dispostas no Gráfico 1 acima. Referente ao gênero dos pesquisados, observa-se um número significativo de mulheres, correspondendo a 89,7% dos entrevistados e apenas 10,3% homens. De acordo com o portal do empreendedor, 104 microempreendedores cadastrados na atividade de vestuário no município de Porto Nacional são mulheres e apenas 28 microempreendedores são homens, em conformidade com a amostra pesquisada. Comparando os referidos dados com a população do município de Porto Nacional, há uma consonância, já que existem mais mulheres do que homens. Sendo a população composta de 50,11% de mulheres e 49,89% de homens.

Com relação à faixa etária dos MEIS, que a faixa de maior predominância se encontra entre os 31 a 40 anos, com 36,8% de representatividade, seguida pela de 21 a 30 anos, com um percentual de 30,9%, revelando que o empreendedor individual é relativamente jovem.

Em referência à escolaridade, constata-se que o grau de escolaridade predominante entre os MEIS é o ensino médio, com 61,8% das afirmações, seguido de 16,2% que possuem ensino superior incompleto. Os resultados são semelhantes ao perfil do empreendedor

levantado pelo SEBRAE (2018) no qual comprova que 41% dos MEIS possuem apenas o ensino médio e 24% com superior incompleto.

Foram realizadas duas perguntas referente ao negócio desses empreendedores entrevistados, em relação ao tempo de formalização e aos motivos que os levaram a formalizar o negócio.

Referente ao tempo de formalização, observa-se que o empreendedor individual da cidade de Porto Nacional - TO apresentou o maior índice de formalização entre 3 a 6 anos, com 38,2%. Seguido de empreendimentos com mais de 6 anos, que corresponde à 29,4% e MEIS entre 6 meses a 3 anos, com 26,5%.

Comparando com período de pico da crise econômica brasileira, pode-se observar que mais de 30% desses empreendimentos surgiram nesse período. Uma afirmação possível a se fazer é que alguns desses empreendedores, por estarem desempregados, abriram a empresa como uma solução para esta situação. Afirmação que é ratificada nos resultados do item abaixo.

Quando questionados sobre qual foi o motivo inicial que os levaram a abrir a empresa, as respostas foram as seguintes, descritas no Gráfico 3: 39,7% disseram que “por uma necessidade, uma vez que estavam desempregados”, 32,4% afirmaram ser “uma oportunidade de realizar o sonho de ter o seu próprio negócio”, 16,2% responderam a “necessidade de aumento de renda, por estarem ganhando pouco no seu último emprego”, 7,4% para formalização da empresa e 4,3% afirmaram que se registraram pelos benefícios previdenciários que são auferidos a um custo mais baixo.

#### **4.2 Análise das Competências Empreendedoras**

Em conformidade com o objetivo principal desta pesquisa, que visa identificar a existência das competências empreendedoras nos microempreendedores individuais, atribuiu-se como parâmetro o estudo de Cooley (1990), integrado aos estudos de Lenzi (2008), que considera 10 competências comuns entre os empreendedores. Desta forma, o instrumento de pesquisa utilizado permite a identificação da presença das seguintes competências nos empreendedores:

BOI – Busca de Oportunidade e Iniciativa	B D I – Busca de Informações
CRC – Correr Riscos Calculados	PRC – Persuasão e Rede de Contatos
EQE- Exigência de Qualidade e Eficiência	IAC – Independência Autoconfiança

PER – Persistência

PMS – Planejamento e Monitoramento  
Sistemáticos

COM – Comprometimento

EDM – Estabelecimento de Metas

Para discussão dos resultados, as competências empreendedoras serão apresentadas através de siglas, para facilitar a visualização do gráfico e tabelas. A relação dessas siglas é apresentada na Tabela 1, em que expõe a média e o desvio padrão para cada competência empreendedora e suas três variáveis observáveis medidas através do instrumento de coleta.

**Tabela 1 - Médias das variáveis observáveis para cada competência**

<b>TABULAÇÃO DOS DADOS REFERENTES ÀS COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS</b>		
<b>PROPOSIÇÕES</b>	<b>Ranking Médio</b>	<b>Desvio Padrão</b>
<b>Busca de Oportunidades e Iniciativa (BOI)</b>		
Procura alternativas para expandir seu negócio a novas áreas, produtos ou serviços	3,50	1,22
Você costuma fazer tudo antecipadamente, antes mesmo de ser solicitado	3,24	0,97
Aproveita oportunidades fora do comum para começar um negócio, obter financiamentos, fazer parcerias entre outras	2,39	0,98
<b>Média da competência</b>	<b>3,04</b>	<b>1,05</b>
<b>Correr riscos calculados (CRC)</b>		
Quando foi abrir a empresa fez um estudo acerca dos riscos e viabilidade deste negócio	2,11	1,41
Coloca-se em situações que trazem desafios ou risco moderados	2,94	1,08
Procura formas de reduzir os riscos e ainda assim atingir seus objetivos	3,56	1,06
<b>Média da competência</b>	<b>2,87</b>	<b>1,18</b>
<b>Exigência de Qualidade e Eficiência (EQE)</b>		
Suas ações são muito inovadoras, trazendo qualidade e eficácia nos processos.	3,18	1,00
Age de maneira a fazer suas atividades da melhor maneira possível	4,36	0,85
Desenvolve ou utiliza procedimentos para assegurar que o trabalho seja terminado a tempo e que atenda aos padrões de qualidade combinados	3,43	0,96
<b>Média da competência</b>	<b>3,66</b>	<b>0,94</b>
<b>Persistência (PER)</b>		
Diante das dificuldades você age e procura resolver os problemas	4,31	0,84
Não desiste diante de situações difíceis	4,49	0,77
Admite ser responsável por seus atos e resultados, assumindo a frente para alcançar o que é proposto.	4,52	0,67
<b>Média da competência</b>	<b>4,44</b>	<b>0,76</b>
<b>Comprometimento (COM)</b>		
Conclui uma tarefa dentro das condições estabelecidas, honrando o que foi combinado com seus clientes	4,24	0,96
Esforça-se para manter os clientes satisfeitos e atender suas necessidades	4,59	0,82
Faz sacrifícios pessoais e se esforça para completar uma tarefa	4,08	0,74
<b>Média da competência</b>	<b>4,30</b>	<b>0,84</b>

<b>Busca de informações (BDI)</b>		
Investiga pessoalmente novas formas de comercializar seus produtos ou prestar seus serviços	3,89	0,82
Dedica-se a saber informações sobre seus clientes, fornecedores e concorrentes	4,13	0,96
Procura aprender continuamente buscando, cursos, palestras, assessoria profissional em seu ramo de negócio.	2,53	1,34
<b>Média da competência</b>	<b>3,52</b>	<b>1,04</b>
<b>Estabelecimento de Metas (EDM)</b>		
Estabelece metas e objetivos desafiante e com significado pessoal	3,43	0,94
Pretende em seu futuro profissional deixar de ser MEI para se tornar uma empresa maior	4,37	1,23
Estabelece pequenas metas e objetivos diários	3,23	1,16
<b>Média da competência</b>	<b>3,68</b>	<b>1,11</b>
<b>Planejamento e Monitoramento sistemático (PMS)</b>		
Elabora planos com tarefas e prazos bem definidos e claros.	3,34	1,09
Revisa constantemente seus planejamentos, adequando-os quando necessário.	3,37	1,15
Mantém registros financeiros no dia-a-dia e os utiliza para tomar decisões	3,97	1,11
<b>Média da competência</b>	<b>3,56</b>	<b>1,11</b>
<b>Persuasão e Rede de contatos (PRC)</b>		
Consegue influenciar outras pessoas para que sejam parceiros em seu negócio, viabilizando recursos necessários para alcançar os resultados propostos.	3,30	1,07
Costuma negociar e buscar melhores condições junto aos seus fornecedores	4,05	1,17
Procura desenvolver e manter relações comerciais com seus clientes	4,14	0,95
<b>Média da competência</b>	<b>3,83</b>	<b>1,06</b>
<b>Independência e autoconfiança (IAC)</b>		
Busca ser independente e não seguir a regras impostas pelos outros	4,30	0,55
Mantém seus ideais e objetivos mesmo diante de fatos contrários	3,88	0,91
É confiante nos seus atos e enfrenta desafios sem medo.	4,44	0,67
<b>Média da competência</b>	<b>4,21</b>	<b>0,71</b>

Fonte: Resultados da pesquisa

Em relação as dez competências relacionadas, as diagnosticadas em maior número de empreendedores são: Persistência (PER), Comprometimento (COM), seguido por Independência e Autoconfiança (IAC), Persuasão e Redes de Contatos (PRC), Estabelecimento de Metas (EDM), Exigência de Qualidade e Eficiência (EQE), Planejamento e Monitoramento Sistemático (PMS). As competências menos presentes nos respondentes foram Busca de Informações (BDI), Busca de Oportunidades e Iniciativa e Correr Riscos Calculados (CRC).

Em relação a Persistência, característica com maior resultado da pesquisa, Markman e Baron (2003) descrevem como a capacidade de trabalhar de forma intensiva, sujeitando-se até a privações sociais, em projetos de retorno incerto.

O Comprometimento, segunda competência com maior presença entre os microempreendedores, está presente em um número considerável de empreendedores. Este resultado pode ser evidenciado também através do perfil desses empreendedores, em que 26,5% dos microempreendedores individuais já tem a empresa a mais de 6 anos, revelando o comprometimento com a continuidade das atividades da empresa. A variável “Esforça-se para manter os clientes satisfeitos e atender suas necessidades” representa a maior média entre as alternativas, 4,59, salientando o comprometimento que esses empreendedores também possuem em relação aos seus clientes.

Na análise da competência Independência e Autoconfiança, terceira competência mais verificada entre os participantes. Cooley (1990) identifica nos verdadeiros empreendedores a independência e a autoconfiança, qualidades que se retém na busca de autonomia em relação a normas e controles de outras pessoas e no fato de manterem seus pontos de vista mesmo diante da oposição de outros ou de resultados desanimadores, além de terem confiança em si próprios perante um desafio. “Busca ser independente e não seguir a regras impostas pelos outros” foi a variável com o menor desvio padrão entre as 30 assertivas, expressando uma homogeneidade nas respostas.

Pertinente as competências menos presentes nos respondentes Busca de Informações, Busca de Oportunidades e Iniciativa e Correr Riscos Calculados, pode-se constatar um *déficit* por parte do MEI na busca de informação e conhecimento, que impacta diretamente na sua prospecção, impedindo-o de buscar novas oportunidades e arriscar-se.

A competência menos presente nos entrevistados, Correr Risco Calculado, indica uma baixa propensão dos empreendedores ao risco, que é algo inerente ao ato de empreender. Muitos autores, tais com Hisrich, Peters e Shepherd (2009), citam o empreendedorismo como o ato de criar algo novo, assumindo os riscos financeiros, psíquicos e sociais. Posteriormente, como consequência, recebem as recompensas das atitudes empreendedoras, como a satisfação e independência financeira. A baixa disposição em assumir riscos pode limitar o crescimento das empresas e levar o empreendedor a uma zona de acomodação.

Pela análise dos conjuntos das competências, pode-se constatar que os Microempreendedores Individuais têm suas competências mais desenvolvidas no que diz respeito ao Conjunto de Poder, demonstrando o desejo do empreendedor em ser independente e influenciar as pessoas.

Por mais que o Conjunto de Realização possua as duas competências com maior presença entre os empreendedores (PER e COM) também fazem parte do grupo as duas competências com menor presença entre os empreendedores (BOI e CRC), expressando a

persistência e comprometimento destes empreendedores com o seu negócio, contudo é necessário que estes empreendedores tenham mais propensão a correr riscos calculados e buscar oportunidades.

Referente ao Conjunto Planejamento, com menor média entre os grupos, observa-se uma notável necessidade por parte dos empreendedores em planejar ações, buscar informações e estabelecer metas. Ferreira *et al* (2011) destaca que esse é um cenário preocupante visto que a falta de planejamento está entre os principais motivos de mortalidade de empresas de pequeno porte.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho teve por objetivo identificar a existência das competências empreendedoras nos Microempreendedores Individuais, a partir da teoria de Cooley (1990) adaptada por Lenzi (2008), no município de Porto Nacional - TO. Considera-se que o referido objetivo, assim como os objetivos específicos, foram cumpridos em sua totalidade.

Atendendo aos objetivos do estudo, foram identificadas as competências empreendedoras presentes nos Microempreendedores Individuais, a partir do questionário de Cooley (1990). O que se observou no resultado da pesquisa é que os microempreendedores individuais da cidade de Porto Nacional - TO têm o perfil empreendedor, segundo a teoria de Cooley, pois apresentam relevante proporção nas características de persistência, são pessoas comprometidas, independentes e autoconfiantes, são bem relacionadas, estabelecem metas de crescimento no mercado competitivo, estão constantemente buscando qualidade e eficiência em suas atividades, conseguem enxergar oportunidades de mercado e uma considerável parcela consegue ter planejamento e monitoramento de suas ações. Contudo, precisam melhorar no tocante da sua busca de informações, em enxergar oportunidades de mercado e sua propensão ao risco.

Com a realização deste estudo, conclui-se que, ainda é necessário um apoio maior aos microempreendedores individuais, partindo tanto do governo, quanto de instituições como o SEBRAE e redes bancárias, que devem ampliar suas ações para maior favorecimento da figura do MEI. Oferecer ferramentas de gestão e informações sobre o seu negócio através de cursos, palestras e oficinas são algumas das ações que colaboram para o crescimento destes empreendimentos e contribui para sintam mais seguros e confiante a correr riscos.

Contudo, é imprescindível que haja um interesse por parte do microempreendedor na busca de informação e disponibilização de tempo para aprendizado contínuo do seu negócio.



## REFERÊNCIAS

- BRASIL. Congresso Nacional. Lei Complementar no 123, de 14 de dezembro de 2006. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, n. 240, p. 1-9, 15 dez. 2006.
- \_\_\_\_\_. Congresso Nacional. Lei Complementar no 128, de 19 de dezembro de 2008. Altera a Lei Complementar no 123, de 14 de dezembro de 2006. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, n. 248, p. 1-6, 22 dez. 2008.
- CANTILLON, R. **An Essay on Economic Theory**. Auburn, Alabama: Ludwig von Mises Institute, 1730.
- COOLEY, L. **Entrepreneurship Training and the Strengthening of Entrepreneurial Performance**. Final Report. Contract No. DAN-5314-C-00-3074-00. Washington: USAID, 1990.
- DOLABELA, F. A corda e o sonho. **Revista HSM Management**, 80, pp. 128-132, 2010.
- DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo corporativo: como ser empreendedor, inovar e se diferenciar em organizações estabelecidas**. Rio de Janeiro: Elsevier, 1999.
- \_\_\_\_\_. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 2.edição. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.
- HASHIMOTO, M. **Espírito empreendedor nas organizações: aumentando a competitividade através do Intraempreendedorismo**. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2010.
- HISRICH, R. D.; PETERS, M. P.; SHEPHERD, D. A. **Empreendedorismo**. 7. ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.
- JUNG, C.G. **Tipos psicológicos**. Petrópolis, Vozes, 1991.
- LENZI, F. C. **Os empreendedores corporativos nas empresas de grande porte: um estudo da associação entre tipos psicológicos e competências empreendedoras**. Tese de doutorado da Universidade de São Paulo, 2008.
- MARKMAN, G. D.; BARON, R. A. Person-entrepreneurship fit: why some people are more successful as entrepreneurs than others. **Human Resource Management Review**, v.13, n.2, p.281-301, 2003.
- MCCLELLAND, D. C. Testing for competence rather than for intelligence. **American Psychologist**, v. 28, n.1, p. 1-14, 1973.
- MEI - **Microempreendedor Individual: Legislação**. Disponível em: <<http://www.portaldoempreendedor.gov.br/legislacao>>. Acesso em: 14 mar. 2018.

MORALES, S. A. **Relação entre competências e tipos psicológicos junguianos nos empreendedores**. Tese de Doutorado da Universidade Federal de Santa Catarina – UFSC. 2004.

RODRIGUES, L. C.; MACCARI, E. A.; PEREIRA, A. Estratégias de estímulo ao empreendedorismo corporativo. **Revista Ibero-Americana de Estratégia**, v. 8, n. 2, p. 183-205, 2009.

SAY, J. B. **Traité d'économie politique ou simple exposition de la manière dont se forment, se distribuent et se consomment les richesses**. 5<sup>a</sup> ed.; Paris: Rapilly, 1826.

SCHUMPETER, J. A. **A teoria do desenvolvimento econômico**. São Paulo, Nova Cultura, 1988.

\_\_\_\_\_. The creative response in economy history. **Journal of Economic History**, p.149-159, 1947.

SEBRAE. **Estudo do perfil do microempreendedor individual**. Disponível em: <[http://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2018/04/Perfil-do-Microempreendedor-Individual\\_2017-v12.pdf](http://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2018/04/Perfil-do-Microempreendedor-Individual_2017-v12.pdf)>. Acesso em: 10 maio 2018.

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

SPENCER, L. M.; SPENCER, S. M. **Competence at work: models for superior performance**. New York: John Wiley & Sons, 1993.

VICENZI, S. E.; BULGACOV, S. Fatores motivadores do empreendedorismo e as decisões estratégicas de pequenas empresas. **Revista de Ciências da Administração**, v. 15, n. 35, p. 208-221, 2013.