



**INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA
CAMPUS CABEDELLO
PÓS- GRADUAÇÃO EM DOCÊNCIA PARA A EDUCAÇÃO PROFISSIONAL
E TECNOLÓGICA**

VERINALDA GOMES DE LIMA

**COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS: UMA NECESSIDADE PARA O
CRESCIMENTO DO NEGÓCIO**

CABEDELLO-PB

2023

VERINALDA GOME DE LIMA

**COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS: UMA NECESSIDADE PARA O
CRESCIMENTO DO NEGÓCIO**

Monografia apresentada como trabalho de conclusão do Curso de Pós- Graduação em Docência para a Educação Profissional e Tecnológica do Instituto Federal da Paraíba, como requisito à obtenção do título de Pós-Graduação em Docência para a Educação Profissional e Tecnológica.

Orientador(a): Prof. Fernando Gomes de Paiva Júnior

CABEDELO-PB

2023

Dados Internacionais de Catalogação – na – Publicação – (CIP)
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia da Paraíba – IFPB

L732c Lima, Verinalda Gomes.

Competências Empreendedoras: Uma necessidade para o crescimento do
negócio / Verinalda Gomes Lima – Cabedelo, 2022.
21 f.

Trabalho de Conclusão de Curso (Especialização em Docência para Educação
Profissional e Tecnológica) – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia
da Paraíba – IFPB.

Orientador: Prof. Me. Cícero Pedroza da Silva.

1. Inclusão social. 2. Administração. 3. Ensino profissional. I. Título.

CDU 364:658

FOLHA DE APROVAÇÃO

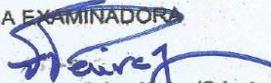
Verinalda Gomes de Lima

Competências Empreendedoras: uma necessidade para o crescimento do
negócio

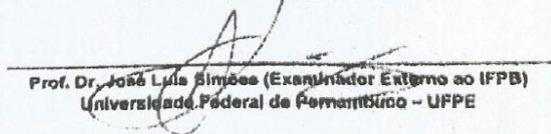
Trabalho de conclusão de curso elaborado como requisito parcial avaliativo para a
obtenção do título de especialista no curso de Especialização em Docência EPT,
campus Cabedelo, e aprovado pela banca examinadora.

Cabedelo, 20 de março de 2023.

BANCA EXAMINADORA


Prof. Dr. Fernando Gomes de Paiva Júnior (Orientador)
Universidade Federal de Pernambuco - UFPE


Prof. Dr. Thiago Conrado Vasconcelos (Examinador interno do IFPB)
Instituto Federal da Paraíba - IFPB


Prof. Dr. José Luis Simões (Examinador Externo ao IFPB)
Universidade Federal de Pernambuco - UFPE

Competências empreendedoras: uma necessidade para o crescimento do negócio.

Verinalda Gomes de Lima¹, Fernando Gomes de Paiva Júnior²

RESUMO

O estudo visa descrever as competências empreendedoras para aqueles que já possuem o próprio negócio. Nem todo empreendedor detém a consciência de que deve adquirir as competências fundamentais à manutenção e ao crescimento do seu empreendimento no mercado. O empreendedor precisa obter o conhecimento a respeito das suas competências e daquelas que ainda deve adquirir para alcançar um desempenho acima da média na sua modalidade de gestão empreendedora, uma vez que é essencial saber se comportar e se relacionar com indivíduos parceiros no âmbito do seu negócio. Foi realizada a pesquisa bibliográfica sobre o tema competências empreendedoras e o questionário com quatorze perguntas para empreendedores dos gêneros feminino e masculino através da Plataforma Google Form com a finalidade de ratificar essas habilidades que estão descritas no texto abaixo. Foram realizadas 14 entrevistas. As competências pessoais e profissionais são essenciais para os homens e mulheres que decidem criar um negócio como a empatia, colaboração, comunicação, adaptabilidade, resiliência, organização, planejamento, identificação de oportunidades, administrativa, estratégica, comprometimento, equilíbrio entre trabalho e vida pessoal, liderança, autorresponsabilidade, inovação e criatividade.

Palavras-Chave: empreendedorismo, competências empreendedoras, competências pessoais e sociais.

ABSTRACT

The article aims to describe the entrepreneurial skills needed for men and women who already own their own business. Method: In this study, a bibliographic research was carried out on the subject of entrepreneurial skills and the questionnaire sent to female and male entrepreneurs in order to ratify these skills that are described in the text below. Fourteen interviews were carried out. Relevance: The research was necessary, because not every entrepreneur has the awareness that he must acquire the necessary skills for the maintenance and growth of his business in the market and this study proves this need. Result: The research shows that the entrepreneur needs to obtain knowledge of the skills he has and those he must still acquire, because in this way, he can have an above average performance in the management of his enterprise. This article brings the essential personal and professional skills for men and women who decide to create a business such as empathy, collaboration, communication, adaptability, resilience, organization, planning, identifying opportunities, administrative, strategic, commitment, balancing work and family, leadership, self-responsibility, innovation and creativity.

Keywords: entrepreneurship, Entrepreneurial competences, personal and social skills

1. INTRODUÇÃO

¹ Email: verinaldalimaia@gmail.com Instituto Federal da Paraíba.

² Email: fernando.paivajr@gmail.com.Orientador. Universidade Federal de Pernambuco

O empreendedorismo é uma oportunidade para se adquirir liberdade financeira, de horário e ainda ajudar as pessoas por meio da criação do negócio. Uma vez que, o empreendedor é responsável pela geração de emprego e pela movimentação econômica de sua cidade, na maioria das vezes.

Estamos vivenciando um momento revolucionário para os empreendedores, principalmente no que tange àqueles que atuam na área de alta tecnologia e que tiveram o processo de aceleração digital elevado durante a pandemia, em que os proprietários de empresas foram obrigados a buscar novos mundos, que inclui aprender a utilizar as novas tecnologias para automatizar os processos e digitalizar o negócio, uma vez que, é fundamental obter conhecimento e praticá-lo para estar na Internet e dominar os seus recursos em benefício da manutenção e desenvolvimento do empreendimento. Por esse motivo, o mercado exige a aquisição de novas competências para que os empresários possam desenvolver um negócio sustentável e conseqüentemente em constante crescimento.

Para que o empreendedor obtenha os resultados esperados do seu negócio é crucial adquirir além das competências empreendedoras que são as administrativas, estratégicas, de comprometimento, equilíbrio trabalho e vida pessoal, ele necessita

desenvolver as habilidades pessoais, comportamentais e sociais como empatia, colaboração, organização, adaptabilidade, resiliência e de comunicação.

Desta forma, este estudo tem como objetivo descrever as competências supracitadas e a confirmação da necessidade de desenvolvê-las por todos que decidem empreender.

2. Referencial teórico

Empreender, segundo Rottenberg (2015), é um vocábulo “derivado do verbo francês “entreprendre”, que significa empreender, colocar em prática”. Também pode ser definido como criar algo, inovar. Pode-se afirmar que todo empreendedor deve possuir competências que lhe possibilite exercer seu papel de criador dos novos negócios e conseqüentemente, busque inovar sempre. Mas, empreender é sobretudo, um estilo de vida. Uma pessoa que possui as competências empreendedoras, que não necessariamente, precisa abrir um negócio. Ela pode empreender de formas variadas em sua vida. Seja no ambiente familiar, na sua carreira e/ou ainda na empresa em que trabalha.

O empreendedor possui uma visão diferenciada, pois percebe oportunidades onde as pessoas que não tem as competências empreendedoras desenvolvidas, não conseguem enxergar, como afirmam Schneider e Castelo Branco, 2012, p. 21:

O verdadeiro empreendedor é alguém “conectado”, bem relacionado, atento e dinâmico, capaz de ver o que os outros não veem e também de produzir até mesmo enquanto dirige seu veículo ou aproveita um momento de lazer com familiares ou amigos.

O empreendedor também é agente transformador do meio onde vive, usa seu conhecimento e experiência para contribuir com a melhoria da sociedade direta e indiretamente. Pois, esse profissional gera novas oportunidades de trabalho e movimenta a economia local e até mesmo mundial como é o caso de grandes empreendedores como Elon Musk, Bill Gates e Mark Zuckerberg. Para o homem/mulher de negócio exercer o empreendedorismo, é imprescindível a soma do seu conhecimento adquirido durante sua vida pessoal e social, uma vez que, o empreendedor é um sujeito que interage em todos os momentos, seja com colaboradores, clientes, fornecedores, mentores e diversos outros públicos relacionados ao seu negócio. Essa interação contribui para o desenvolvimento das competências empreendedoras, conforme afirma a Teoria Sociointeracionista de Vygotsky, que a construção do conhecimento acontece quando o sujeito se relaciona com o outro. (Portaleducação.com.br)

Além do desenvolvimento das habilidades necessárias para o sucesso do empreendimento, o empreendedor, precisa ter

atitude para colocar em prática suas ideias e capacidade para saber como proceder na sua jornada empreendedora e estar preparado para as mudanças mercadológicas que acontecem no segmento em que o seu negócio está inserido.

O empreendedor atual vive num mundo extremamente conectado. Onde acontecem constantes alterações na economia mundial, as quais influenciam a economia local. Esse homem/mulher de negócios tem o dever de estar em frequente desenvolvimento. Para isto, exige-se que estude, pesquise, frequente palestras, se relacione com novas pessoas, pois desta forma, estará adquirindo conhecimento e desenvolvendo as competências necessárias para ajudá-lo no seu crescimento pessoal e da sua empresa, de acordo com PAIVA (2015, p. 27)

a sociedade pós-capitalista, concebida como do conhecimento ou pós-fordista, demanda um indivíduo universalmente instruído, cujas características concentram-se em absorver o conhecimento e sabedoria herdados da tradição humana.

Para o empreendedor é imprescindível conhecer o segmento de mercado em que seu negócio está inserido e compreender bem o comportamento do consumidor.

Sendo assim, deve ter suas habilidades pessoais e sociais, desenvolvidas, que também são conhecidas como as soft skills. Ser empático, que é a capacidade de compreender emocionalmente outra pessoa, conforme afirma o Professor Pedro Calabrez no vídeo sobre empatia, o ato de se entender o ser

humano com seus sentimentos, qualidades, e defeitos. A empatia afasta o julgamento, a crítica e contribui para que haja respeito mútuo entre o empreendedor e as stakeholders envolvidas com o negócio. Essa competência também auxilia na manutenção do clima organizacional positivo nas empresas. O vocábulo empatia é oriundo do grego *empathia* “que significa paixão ou ser muito afetado por algo” (Pitanga et al, 2019).

A colaboração está intrinsecamente relacionada com a empatia, pois ajuda o empreendedor a entender A colaboração está intrinsecamente relacionada com a empatia, pois ajuda o empreendedor a entender que deve ser colaborativo com seus parceiros, clientes, colaboradores e stakeholders envolvidos com o negócio. Pois o empresário coordena atividades para as quais a empresa necessita do esforço coletivo, tanto da equipe operacional, quanto do seu gestor para que sejam atingidas as metas e soluciona os problemas da organização. Além disso, é primordial manter um ambiente positivo para os colaboradores trabalharem com segurança e liberdade para expressar suas ideias e colocá-las em prática. Logo, não há colaboração sem a capacidade de compreender o outro, respeitá-lo e aceitá-lo. A manutenção da produtividade e alcance dos objetivos da empresa demandam a potencialização de elementos como a cooperação de todos os envolvidos com o empreendimento.

A comunicação é mais uma competência que deve ser adquirida, pois em todos os momentos, o empreendedor necessita se comunicar com clientes internos e externos e com os fornecedores.

O desenvolvimento da habilidade de comunicação remete o empreendedor a buscar fazer cursos especializados em temas como oratória, a fim de conhecer postura corporal correta, saber usar a tonalidade e fluidez da voz e desenvolver uma boa articulação com as palavras nas suas interlocuções na esfera social. Portanto, o conhecimento das técnicas da oratória contribui para aperfeiçoar sua autoconfiança durante eventos como contratação de pessoal, reunião com fornecedores e articulação com parceiros chave. Assim, a comunicabilidade se revela uma competência útil numa eventual entrevista para rádio ou televisão ou na apresentação do pitch da sua empresa para possíveis financiadores. Soma-se ainda o aprendizado sobre práticas como a leitura corporal, que ajuda a compreender as palavras não ditas, pois, muitas vezes, os indivíduos apresentam uma informação, porém, querem comunicar outra. Há algumas posições corporais como cruzar os braços quando discordam de algo. Deixar as mãos espalmadas para cima quando falam a verdade. Sendo assim, percebe-se que a Oratória é uma arte e quem a domina, torna-se exímio comunicador.

Outra competência social necessária ao empreendedor, é adaptabilidade, pois aquele precisa se adaptar às mudanças que o mercado impõe. A rigidez deve ser descartada, pois vivemos numa modernidade líquida, conceito criado pelo sociólogo polonês Zygmunt Bauman conforme afirmação do portal Mundoeducação.uol.com.br “e diz respeito a uma nova época em que as relações sociais, econômicas e de produção são frágeis, fugazes e maleáveis, como os líquidos”. Sendo assim, o empreendedor necessita ser capaz de se adequar às mudanças nas tecnologias que ele carece para gerir o seu negócio. Pode-se expor o exemplo do CRM – Sistema de Relacionamento com o Cliente, que toda empresa deve ter, pois precisa manter o relacionamento com o seu cliente antes, durante e depois da compra.

Também é imprescindível entender os novos hábitos dos clientes, principalmente com o surgimento da pandemia do COVID19, um momento em que as pessoas de um modo geral precisaram se adaptar a uma nova forma de viver. E diminuindo esse transtorno que foi esse período em que a população mundial precisou ficar reclusa, passa-se a viver uma nova forma de trabalhar. Muitos colaboradores querem ficar trabalhando home office, enquanto algumas empresas exigem a presença dos funcionários nos escritórios.

Apesar desse momento obscuro, o mercado continua dinâmico e mudando muito rápido. Surgindo novas tendências tecnológicas como por exemplo as carteiras digitais, tecnologia que passou a ser ainda mais utilizada durante a pandemia, pois evita enfrentar filas gigantescas, perder tempo no trânsito e custo com deslocamento.

Obrigando ao empreendedor mais uma vez a buscar aprendizado sobre as tecnologias que contribuem para agilizar os processos e ainda estimula ao empresário adquirir novas competências. O homem/mulher de negócio precisa compreender além do comportamento dos consumidores. Necessita criar uma nova maneira de se relacionar com o cliente. Atualmente, muitos consumidores preferem comprar pela Internet. Podemos comprovar essa informação através da matéria publicada pelo portal cnnbrasil.com.br, que apenas em janeiro de 2022 as compras on-line aumentaram 20,56% relativas ao mês de janeiro de 2021. Essa informação ratifica a necessidade de adaptação que os empreendedores precisam ter. Neste caso, deve criar as redes sociais para divulgar seus produtos e serviços. Atualmente, as redes sociais mais importantes para os empreendedores são o Facebook, Youtube, WhatsApp, Instagram, LinkedIn e Pinterest, segundo artigo publicado no blog.alboompro.com. As redes sociais são necessárias para os empreendedores divulgarem seus produtos e serviços, se

conectarem a pessoas, se manterem informados sobre as tendências e até para comprar e vender.

Soma-se ainda ter uma página de vendas para possibilitar que o consumidor tenha a opção de adquirir os produtos/serviços através do site. Também podemos citar o surgimento da forma de pagamento com a ferramenta PIX (Outra necessidade para os empreendedores se adaptarem com o objetivo de ampliar e facilitar suas compras, vendas, transferências e pagamentos de um modo geral.)

Por isto, o homem e a mulher de negócio precisam ser adaptável às diversas mudanças que ocorrem no mercado.

Resiliência – é um conceito da Física que se refere a “propriedade que alguns corpos apresentam de retornar à forma original após terem sido submetidos a uma deformação elástica”, segundo o Portal Languages.oup.com; corresponde à capacidade que um indivíduo possui de se refazer diante de uma experiência indesejada, de persistir naquele objetivo, apesar dos desafios encontrados pelo caminho. Conforme corrobora o portal significados.com, resiliência reside numa prática voltada para descrever o comportamento humano de reestruturação diante de alguma vicissitude no dia a dia. Na área da Psicologia, uma pessoa é resiliente quando se revela capaz de voltar ao seu estado habitual de saúde física e mental após sofrer

alguma experiência difícil e traumática. Assim, podemos definir resiliência como a capacidade de enfrentar e superar adversidades emocionais que refletem na vida social. Para o empreendedor, essa competência revela um universo dos negócios repleto de diferentes dinâmicas de vida que exigem que o indivíduo seja resiliente a fim de enfrentar os problemas emergentes na sua empresa e buscar superá-los. Assim, na atividade empreendedora, pode-se obter bons resultados em certo momento, por outro lado, é possível não alcançar tal êxito devido a alguma mudança. Sendo assim, o empreendedor deve ter seus objetivos muito bem definidos. Saber planejar, executar e ser um solucionador de problemas, além de ser uma pessoa organizada. Isso é crucial para se saber gerir administrativamente e financeiramente o empreendimento e alcançar o sucesso esperado.

Organização – esta competência diz respeito às pessoas fazerem o possível para conservar suas atividades atualizadas, conforme ratifica Godinho, (2014, p.53), quando declara que “ser organizado é fazer o suficiente para manter tudo sob controle”. Logo, o empreendedor precisa aprender a renunciar àquilo que não faça parte do seu negócio a fim de otimizar seu tempo. Portanto, homens e mulheres de negócios devem gerir muito bem o seu tempo livre, pois, se não tiver controle das suas prioridades, da maneira que planeja e executa as atividades, pode entrar

num círculo vicioso de improdutividade. Por isto, deve buscar metodologias para organizar suas tarefas prioritárias.

Planejamento é uma competência necessária para a vida do empreendedor e está intrinsecamente relacionada à organização. Sem planejamento não há uma vida organizada. Precisa planejar seu negócio e sua vida pessoal. É indispensável compreender que deve realizar uma atividade por vez. Determinar horários para cada tarefa. Antes de aceitar um novo compromisso, refletir sobre a possibilidade ou não de efetuarlo, ou verificar se esse compromisso novo não vai atrapalhar suas atividades que estão em andamento.

Além das capacidades pessoais, todo empreendedor necessita desenvolver também competências relativas à gestão do negócio, que contemple as habilidades e conhecimentos que assessoram o homem ou a mulher empreendedor(a) a “saber fazer” (PAIVA, 2015). Para obter esse conhecimento, os indivíduos devem passar por um processo de aprendizagem, em que essa formação tende a ser oferecida por instituições que trabalham com educação empreendedora. Existem diversas modalidades de formação, como o *Forme Empresarial*, oferecido pela Fecomércio e Prefeitura da Cidade do Recife; o *Empretec* que é um curso de empreendedorismo focado no desenvolvimento das competências empreendedoras; o *Projeto Líder do Futuro* da

Corporativa, cursos de graduação e pós-graduação em empreendedorismo e gestão de um modo geral.

Segundo PAIVA JÚNIOR; MELLO (2015), compreende-se que o(a) empreendedor(a) necessita desenvolver a competência de identificar as oportunidades disponíveis no mercado.

O indivíduo pode identificar uma necessidade da população e vender a solução. Acrescenta-se ainda que a Internet oferece diversas possibilidades para criar o próprio negócio. Cabendo ao observador, percebê-las e escolher uma delas para investir seu tempo, dinheiro e conhecimento. O indivíduo com esta habilidade, tem facilidade para optar por um segmento ou outro. Contudo, vale salientar que para ser empreendedor deve-se amar o seu negócio. Escolher trabalhar com algo que já conheça e tenha paixão. Pois no empreendedorismo, pode-se encontrar desafios gigantescos, que para superá-los se faz necessário o amor pelo que faz.

Outra competência importante para o empreendedor é a administrativa, que “se refere à eficiente alocação de talentos, recursos físicos, financeiros e tecnológicos” (PAIVA JUNIOR e MELLO, 2015). Para colocá-la em prática na organização, o empreendedor deve inicialmente saber motivar as pessoas, estar preparado para correr riscos e captar recursos quando a empresa não os possui. Acrescenta-se ainda saber planejar as atividades da empresa e orientar a equipe

durante a execução. Esta etapa é relevante e exige do empreendedor atenção, envolvimento e responsabilidade com o negócio. Também faz parte desse processo a habilidade de saber delegar, monitorar e medir os resultados. Pois essa consiste numa forma de evidenciar se a equipe da empresa sabe executar as tarefas relevantes e, conseqüentemente, se suas metas estão sendo alcançadas.

Já as competências estratégicas são cruciais para a sustentabilidade do negócio. Uma vez que, a estratégia é a forma escolhida para alcançar os objetivos da empresa. O empreendedor deve conhecer muito bem esse conceito e principalmente ter capacidade para elaborar, planejar e transformar a estratégia em atividades práticas para que os colaboradores possam executar; uma vez que,

O método de direcionamento estratégico aumenta a confiança do dirigente quanto ao rumo que está seguindo e proporciona orientação importante para a equipe, ao posicionar imagem de profissionalismo junto aos clientes (KERNS, 2002 apud PAIVA JUNIOR, 2015, p. 33).

Logo, o departamento de Recursos Humanos (RH) da empresa deve estar preparado para fazer um plano de carreira, preparar treinamentos e desenvolver os colaboradores para que estes se engajem com a estratégia e com o objetivo da organização.

A formulação estratégica possibilita aos empreendedores a capacidade de visualizar o futuro da empresa a médio e longo prazos.

Para que isso ocorra, deve-se pensar estrategicamente e perceber a necessidade de se preparar para o futuro. Segundo o Prof. Jerônimo Mendes, o empreendedor deve pensar na sua estrutura organizacional, em suas responsabilidades e nas pessoas envolvidas com o seu empreendimento. Vale salientar que o RH da empresa deve estar preparado para fazer um plano de carreira, preparar treinamentos e desenvolver os colaboradores para que estes se engajem com a estratégia e conseqüentemente com o objetivo da organização.

Para todo empreendedor, é basilar ter desenvolvida a competência de comprometimento, uma vez que o sucesso do negócio depende do nível de compromisso com a execução das atividades planejadas. Conforme Paiva (2015, p.34): “Tal compromisso pode também ser ilustrado pela devoção ao trabalho árduo e pelo desejo de alcançar objetivos de longo prazo em detrimento dos ganhos de curto prazo”. Isto acontece quando o empreendedor se esforça no dia a dia para criar, manter e fazer crescer o seu negócio. Para isso, o empreendedor necessita inicialmente criar um excelente produto, um extraordinário plano de Marketing e formar uma equipe comprometida. Por isto, deve treinar os membros da equipe. Deve ter foco nos resultados, definir metas claras e informar a todos da equipe.

Mesmo dispondo de uma equipe o empreendedor também precisa ser comprometido com o negócio, pois o dirigente do negócio é exemplo para seus colaboradores. Se mostra descomprometimento, conseqüentemente, surgirão muitos problemas, pois os subordinados, também agirão conforme o empreendedor.

Sendo assim, a competência de comprometimento é indispensável para o empreendedor que deseja obter solidez em seu negócio.

E para acontecer o desenvolvimento do negócio, é necessário investir continuamente. Seja em novas tecnologias, treinamentos e até mesmo na compra ou desenvolvimento de novos produtos.

Para homens e mulheres empreendedores é desafiador manter sua vida trabalho/família equilibrada. Porém, se faz necessária uma boa gestão do tempo para viver em harmonia com esses dois aspectos da vida. Para as mulheres, existe a necessidade de fazer o negócio funcionar e crescer. E, concomitantemente, conciliar esse esforço com a exigência de cuidar das tarefas domésticas mesmo quando tem outras pessoas para ajudá-las.

Já para o homem é mais tranquilo, pois a mulher assume os cuidados com os filhos e as demandas do lar. Embora estes também tenham um desafio, pois sua presença com os filhos e esposa é muito importante. Conforme afirma DINIZ, 2016: “A vida é um conjunto

de papéis e atividades, e a sabedoria da vida é você manter esses papéis e atividades em equilíbrio. Não adianta você estar bem numa atividade ou papel e estar mal em outro se esse mal tiver a capacidade de desequilibrar o todo”.

Os empreendedores precisam ter a competência de liderança desenvolvida. Destaca-se que liderar é conectar emocionalmente as pessoas ao negócio. Convencê-las a terem um comportamento de possuidor do empreendimento (ARAÚJO, GARCIA, 2010). Um líder necessita saber recrutar colaboradores para formar uma excelente equipe. Pois, dentro de uma empresa existem diversas atividades operacionais que devem ser executadas. Para isto, o líder empreendedor deve focar em criar estratégias, construir parcerias e buscar os melhores fornecedores para o seu negócio.

Um líder empreendedor necessita ser exemplo para sua equipe. Precisa ser o primeiro a chegar e o último a sair da empresa. É imprescindível que ele conheça seu negócio de forma sistêmica. E que saiba liderar pessoas com excelência, de modo a alocar cada profissional em sua devida função e que seja capaz de convencer os membros de sua equipe a se comprometerem com aquele negócio. De fazê-los trabalhar e compreender que a empresa gera o salário, que paga as contas e contribui para que todos tenham condições de uma vida digna. Possibilitando ainda

qualidade de vida para as famílias de cada membro.

O líder carece ser justo com a sua equipe, ter humildade para assumir seus erros e não transferir a culpa para outros. Isto chama-se autorresponsabilidade. Segundo VIEIRA, 2017, para o indivíduo desenvolver essa habilidade se faz necessário que antes, desenvolva a consciência de si mesmo. Ou seja, tenha consciência de sua existência, dos seus sentimentos e dos seus atos.

Dessa forma, o líder empreendedor é o profissional que deve possuir as competências empreendedoras, pessoais e sociais desenvolvidas.

O líder é mais que um gestor porque ele envolve os seus liderados e os influencia a fazer o que deve ser feito com dedicação e eficácia. Um bom líder motiva, inspira e reconhece o valor de cada membro de sua equipe. Segundo Garcia e Araújo (2010, p. 316), o líder possui várias diferenças em relação ao gestor conforme tabela abaixo:

Figura 1

Quadro 12.4 Definições de líder x gestor.

Líder	Gestor
Liderar é conectar as pessoas da organização ao seu negócio.	Gerenciar é colocar para trabalhar as pessoas da organização no seu negócio.
Liderar é obter e manter as pessoas da organização agindo e trabalhando como proprietários.	Gerenciar é obter e manter as pessoas da organização agindo e trabalhando como pessoas da organização.
Liderança é a arte de fazer com que os outros tenham vontade de fazer algo que você está convencido de que deva ser feito.	Gerência é a arte de fazer com que os outros façam algo de que você está convencido que deva ser feito.
Liderança é a arte de mobilizar os outros a batalhar por aspirações compartilhadas.	Gerência é a arte de mobilizar os outros a batalhar.
Liderança é a arte de obter resultados desejados, acordados e esperados através de pessoas engajadas.	Gerência é a arte de obter resultados desejados, acordados e esperados através de pessoas.

Fonte: Araújo e Garcia, 2010, p. 316

O empreendedor(a) também precisa ter a capacidade de inovar no seu negócio. Seja criando um produto ou serviço novos ou ainda melhorando os que já existem. O vocábulo supracitado é originário do verbo latino *innovare*, que significa “renovar ou mudar” conforme descreve o portal origemdapalavra.com.br. A palavra inovação também é oriunda do latim *innovatio*.

Inovar é necessário para todos que desejam manter-se no mercado competitivo. A inovação contribui para o desenvolvimento do negócio, uma vez que os consumidores são atraídos pelas novidades. Até mesmo pelas pequenas mudanças realizadas tanto nos produtos quanto no layout das lojas. Pode-se citar aqui o exemplo da Havaianas que antes fabricava chinelos simples e baratos e atualmente, produz chinelos com designs arrojados e até chinelo que vira tênis, conforme o portal Havaianas.com.br. Esses produtos já não são tão baratos quanto aqueles citados. E essa empresa inovou não só nos produtos, mas também no público e no preço, uma vez que, pode atingir classes sociais com um poder de compra maior. Sendo assim, percebe-se que para inovar não precisa ter ideias mirabolantes, mas pensar num diferencial para o seu produto ou serviço. No caso da Havaianas pensou-se num design arrojado.

Diante do exposto, é visível que a inovação fortalece o negócio e atrai velhos e novos clientes, além de incrementar a produtividade e aumentar a receita decorrente dos seus lucros, além de gerar novos empregos e novos produtos (GALLO, 2011)

Para inovar, os proprietários, gestores e equipes necessitam ter uma competência que é a Criatividade, que “em linhas gerais é a capacidade de criar, imaginar ou produzir algo novo e diferente”. Conforme conceitua o Portal Ead.pucpr.br. Os empreendedores(as) normalmente são pessoas inquietas e estão sempre buscando novas oportunidades de fazer crescer o seu negócio. Por isto, se faz necessário ter novas ideias para melhorar um produto ou serviço já existente e solucionar problemas. Porque numa organização surgem desafios diários que demandam soluções e estas exigem criatividade. Para o empreendedor se tornar criativo, ele deve ser flexível, ler bons livros, assistir filmes de qualidade, participar de eventos, tudo isso como forma de estar sempre buscando novos aprendizados.

A criatividade deve estar aliada à liberdade dos colaboradores para criar. Assim, para serem geradas novas ideias é crucial que os membros da equipe estejam tranquilos e operando num ambiente propício ao desenvolvimento de novas soluções. Segundo SEELIG, 2012, p. 10

Ela nos permite adentrar um mundo em constante metamorfose e abre um universo de possibilidades. Com a criatividade aguçada, em vez de enxergar os problemas, foca-se o potencial: em vez de obstáculos, o foco é nas oportunidades e em vez de desafios, você vê uma chance de criar soluções inovadoras.

Numa empresa onde os colaboradores não têm autonomia, este tipo de atitude de alguns empreendedores pode vir a tolher a criatividade daquelas pessoas inventivas de sua equipe. Logo, a inovação pode vir a ser descartada, caso os proprietários e gestores não contribuam para a geração de novas ideias. Conforme assegura Seelig (2012, p. 18),

Assim como pessoas a maioria das organizações limita suas tendências criativas conforme amadurecem, contraindo seus produtos e processos e com foco na execução no lugar da imaginação”. Assim como os músculos que atrofiam pela falta de uso, a inovação se contrai quando é ignorada.

Há 50 empresas que são consideradas as mais inovadoras do mundo segundo o relatório da Boston Consulting Group intitulado *Overcoming the Innovation Readiness Gap*, publicado em abril 2021, as dez primeiras organizações são: 1ª Apple, 2ª Alphabet, 3ª Amazon, 4ª Microsoft, 5ª Tesla, 6ª Samsung, 7ª IBM, 8ª Huawei, 9ª Sony e a 10ª Pfizer.

O relatório supracitado também afirma que a inovação passou a ser uma prioridade para os gestores em 2020:

Os CEOs estão aumentando os esforços e investimentos de suas empresas, reconhecendo que o poder da inovação para aumentar a

resiliência e gerar vantagem é mais importante do que nunca.

A pandemia contribuiu para a rápida procura por processos de inovação nas empresas, até por ter sido necessário criar novas maneiras de relacionamento com os clientes, nova forma de vender produtos e serviços, até mesmo uma nova maneira para entregar produtos e serviços, pois cursos, palestras e aulas passaram a ser vendidos e ministrados de modo on-line. Reuniões passaram a ser realizadas pelas plataformas digitais. Então, os empreendedores e gestores passaram a investir em novos produtos para manter-se no mercado que estava turbulento durante aquele período. Muitas empresas que não se adaptaram às novas exigências de mercado, ou seja, não inovaram, deixaram de existir.

Portanto, todo empreendedor deve ter a competência de inovação desenvolvida, pois inovar é sobretudo uma necessidade para os empreendimentos sobreviverem e se diferenciarem num mercado dinâmico e competitivo. E para que a inovação aconteça é fundamental que a empresa seja aberta às novas ideias e estimule a criatividade entre seus colaboradores.

3. Método da pesquisa

Foram realizadas dois tipos de pesquisas: a pesquisa bibliográfica que permite grau de

amplitude maior, economia de tempo e possibilita o levantamento dos dados históricos (DENCKER, 2007). Para esse estudo a investigação em livros situou-se entre o ano de 2007 e 2023. Soma-se ainda a coleta de dados primários por entrevista individual, a fim de se compreender significados oriundos do universo empírico que possibilita uma análise de conteúdo, observando a linguagem utilizada pelos empreendedores durante o feedback do questionário.

Foram realizadas 14 entrevistas com empreendedores dos gêneros feminino e masculino. Na faixa etária de 34 a 59 anos. Estes foram escolhidos devido suas experiências como proprietários de um negócio, pois desta forma teriam consciência e maturidade para falar a respeito da formação de suas competências empreendedoras.

4 Resultados da pesquisa

Os resultados da pesquisa serão descritos mostrando uma visão geral das respostas advindas dos entrevistados. Inicialmente, a amostra foi formada por 50% de mulheres e 50% de homens proprietários de empresas. A atuação deles varia de segmento: Casa de Recuperação, Certificados digitais, Consultoria, Consultoria em desenvolvimento de pessoas e negócios, Educação, Internet, Informática e Serviços, Vendas e Transporte Público,

Durante a pesquisa, percebeu-se que as competências que os empreendedores necessitaram desenvolver desde a criação do seu negócio foram as seguintes: capacidade de planejamento, que é essencial para iniciar e manter um negócio funcionando. Outra competência citada pelos empreendedores pesquisados(as) foi a criatividade, que está extremamente relacionada ao empreendedorismo, pois há a necessidade de estar sempre criando novos produtos e serviços para atrair clientes, olhar inovador para perceber as tendências, organização, que é fundamental para manter o equilíbrio entre trabalho e família; empatia, que é uma competência necessária para o bom relacionamento com as pessoas; disciplina e foco, que estão relacionadas com comprometimento; resiliência, administração de recursos, que é a distribuição de recursos para as atividades do negócio. Isso envolve o saber fazer conforme citado por Paiva, 2015. Pois essa competência exige o saber planejar, investir, e contratar. Outra competência citada na pesquisa foi a colaboração, que também está relacionada com a gestão do bom convívio com todos envolvidos com o negócio e principalmente com clientes internos e externos; comunicação, é fundamental para as negociações com clientes e fornecedores e na prática da liderança, marketing é outra competência citada na pesquisa e que sabe-se o quanto é importante para o relacionamento com o

cliente, distribuição e divulgação do produto; financiamento, vendas e persistência.

No questionário foi realizada a seguinte pergunta: “Você busca desenvolver novas competências? Quais?” e a resposta foi “sim. Tentar melhorar nas tecnologias”. Essa resposta chama atenção, porque de fato o mercado exige do empreendedor o aprimoramento tecnológico, não só em equipamentos, mas também o saber manusear esses equipamentos.

Algumas dessas competências foram desenvolvidas com cursos técnicos e superiores. O empreendedor necessita desenvolver as competências citadas acima para gerir seu negócio e fazê-lo prosperar.

5. Conclusão

Para direcionar esse estudo, foram elaboradas algumas questões fundamentais como forma de buscar aprimorar a compreensão sobre o desenvolvimento das competências empreendedoras e desta forma, poder discorrer sobre o tema. Sendo a primeira: Como você desenvolveu suas competências empreendedoras? A segunda: Quais competências empreendedoras você possui?

Após a pesquisa realizada com empreendedores, percebe-se que as competências empreendedoras são necessárias para todos os indivíduos que desejam empreender.

Desta forma, conclui-se que o objetivo

desse estudo foi atingido e ratifica que numa economia capitalista e conectada mundialmente, não há mais espaço para o empreendedor que acredita saber tudo e por este motivo pensar que não deve buscar novos conhecimentos. Logo, todo empreendedor deve estar disposto a aprender. Pois as competências estudadas são desenvolvidas a partir da teoria e prática. Salienta-se que os empreendedores necessitam desenvolver várias competências para se tornarem capazes de conduzir o seu negócio com excelência.

Referências

- ARAUJO, Luis Cèsar G. de; GARCIA, Adriana Amadeu. **Gestão de Pessoas**. Edição Compacta. São Paulo: Editora Atlas, 2010.
- CALABREZ, PEDRO. **Sobre Empatia**. Disponível em: <https://www.tiktok.com/@ocortesdevalor/video/7005266756608560390>. Acesso em 27 de fevereiro de 2023.
- COSTA, Eliezer Arantes da. **Gestão Estratégica: da empresa que temos para a empresa que queremos**. São Paulo: Saraiva, 2007.
- DINIZ, Abílio. **Novos caminhos, novas escolhas**. Rio de Janeiro, Editora Objetiva, 2016.
- Equipe Editorial de Significados. **O que é resiliência. Significados**. Disponível em: <https://www.significados.com.br/resiliencia>. Acesso em: 13 de maio de 2022.
- GODINHO, Thais. **Vida organizada – como definir prioridades e transformar seus sonhos em realidade**. São Paulo, Editora Gente, 2014.
- Havaianas by Market: a collab mais inovadora do momento**. Disponível em: [https://havaianas.com.br/explore/market.html](https://havaianas.com.br/explore/market.html?gclid=CjwKCAiA19efBhAkEiwA4Toril3AsCC3WM3c5Xlfsd6TJafBlimvAf7KswDIPdnONGOVnRm5X0LVRoCPHcQAvD BwE)
- [?gclid=CjwKCAiA19efBhAkEiwA4Toril3AsCC3WM3c5Xlfsd6TJafBlimvAf7KswDIPdnONGOVnRm5X0LVRoCPHcQAvD BwE](https://www.bcg.com/publications/2021/04/most-innovative-companies-2021). Acesso em: 22 de fevereiro de 2023.
- MANLY, Justin; APOSTOLATO, Konstantinos; BAEZA, Ramon *et al.* **Most Innovative Companies 2021. Overcoming the Innovation Readiness Gap**. BCG, 2021. Disponível em: <https://web-assets.bcg.com/93/a7/7d03fff34baa993929c81f220e72/bcg-most-innovative-companies-2021-apr-2021-r.pdf>. Acesso em 22 de fevereiro de 2023.
- Matriz de Eisenhower: melhore sua habilidade de priorização de tarefas**. Disponível em: <https://blog.solides.com.br/matriz-de-eisenhower/> Acesso em: 29 de janeiro de 2023.
- Matriz de Eisenhower**. Disponível em: https://br.freepik.com/vetores-premium/matriz-de-eisenhower-esquema-priorizando-na-vida-e-no-trabalho-diagrama-de-prazo-gerenciamento-de-tarefas-do-projeto_22321636.htm. Acesso em: 01 de fevereiro de 2023.
- MENDES, Jerônimo. **Como pensar de maneira estratégica (competência essencial a liderança)**. Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=kd1uLYiD0t4>. Acessado em 18 de março de 2023.
- O que é criatividade?** Disponível em: <https://ead.pucpr.br/blog/criatividade-e-inovacao#:~:text=Em%20linhas%20gerais%20C%20criatividade%20%C3%A9,sobre%20aqueilo%20que%20j%C3%A1%20conhecem>. Acesso em: 18 de março de 2023.
- Origem etimológica da palavra**. Origem da palavra, 2022. Disponível em: <https://origemdapalavra.com.br/palavras/inovar/>. Acesso em: 07 de setembro de 2022.
- Oxford Languages. Disponível em: <https://languages.oup.com/google-dictionary-pt/>. Acesso em: 18 de março de 2023.
- PAIVA JUNIOR, Fernando Gomes de; MELLO, Sérgio Carvalho Benício de. **Empreender com competência**. Recife, Editora da UFPE, 2015.
- PORFÍRIO, Francisco. **Modernidade líquida**. Mundo Educaçao. Disponível em: <https://mundoeducacao.uol.com.br/sociologia/mo>

[dernidade-liquida.htm](#). Acesso em: 02 de maio de 2022.

RESENDE, Isabelle; ARAÚJO, Thaynara. **E-commerce registra alta de 20,56% nas vendas em janeiro de 2022**. Cnnbrasil. Disponível em: <https://www.cnnbrasil.com.br/business/e-commerce-registra-alta-de-2056-nas-vendas-em-janeiro-de-2022/>. Acesso em: 22 de fevereiro de 2022.

RICCI, Sara. **Conheça as redes sociais mais úteis e usadas pelos empreendedores**. Disponível em: <https://blog.alboompro.com/redes-sociais-para-empresarios/#:~:text=Quais%20as%20redes%20sociais%20mais,%2C%20Instagram%2C%20LinkedIn%20e%20Pinterest>. Acesso em: 07 de abril de 2023.

ROTTENBERG, Linda. **De empreendedor e louco todo mundo tem um pouco**. São Paulo, HSM Editora, 2015.

SCHNEIDER, Elton Ivan; CASTELO BRANCO, Henrique José. **A caminhada empreendedora – A jornada de transformação de sonhos em realidade**. Curitiba: Editora intersaberes, 2012.

SOUSA, Jefferson Lindbergh de; PAIVA JUNIOR, Fernando Gomes de. **Empreendendo no setor público - A dinâmica da Fundação Joaquim Nabuco**. Recife, Editora Massangana, 2012.

VIEIRA, Pulo. **O poder da autorresponsabilidade**. São Paulo: Editora Gente, 2017.

- () Masculino
- () Prefiro não dizer
- 4. Escolaridade
- 5. Qual é o segmento da sua empresa?
- 6. Qual é o nome da sua empresa?
- 7. O que te motivou a criá-la?
- 8. Há quanto tempo sua empresa existe?
- 9. Quantos colaboradores trabalham na sua empresa?
- 10. Quais competências você precisou desenvolver quando iniciou o negócio?
- 11. Entre as competências empreendedoras quais delas você considera mais importantes para um indivíduo que deseja criar um negócio?
- 12. Além das competências técnicas (Hrd skills) existem as habilidades pessoais, sociais e comportamentais (soft skills). Você as conhece?
- 13. Você busca desenvolver novas competências? Quais?
- 14. Você busca desenvolver novas competências? Quais?
- 15. Você considera importante oferecer treinamentos para seus colaboradores com o objetivo de contribuir para o desenvolvimento de novas habilidades que serão úteis para o seu negócio

Anexo 1

Entrevista sobre competências empreendedoras - TCC da Pós-Graduação em Educação - IFPB

- 1. Nome
- 2. Idade
- 3. Gênero
- () Feminino