

**ESTUDO DOS MICROEMPREENDEDORES INDIVIDUAIS E SUAS COMPETÊNCIAS
EMPREENDEDORAS NO MUNICÍPIO DE BARBACENA**

DAIANE CRISTINA DE ARAÚJO

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO SUDESTE DE MINAS GERAIS (IFSEMG)
daianecristina20082008@hotmail.com

CONRADO GOMIDE DE CASTRO

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO SUDESTE DE MINAS GERAIS (IFSEMG)
conradocastro@bol.com.br

ESTUDO DOS MICROEMPREENDEDORES INDIVIDUAIS E SUAS COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS NO MUNICÍPIO DE BARBACENA

INTRODUÇÃO

O valor do empreendedorismo tem-se destacado ao longo das últimas décadas, acentuando pesquisas, investimentos e programas de estímulo à atividade empreendedora. Na atualidade, pode-se dizer que os estudos sobre o tema são altamente relevantes, não só porque ajudam os empreendedores a melhor entender a suas necessidades pessoais, mas também devido às contribuições econômicas dos novos negócios.

Na década de 60, com McClelland (1961), iniciaram-se as primeiras pesquisas sobre o perfil e competências empreendedoras. Nestas pesquisas o enfoque dado era o de que o sucesso empresarial não consistia apenas no desenvolvimento de habilidades específicas, tais como finanças, marketing, produção, nem apenas de incentivos creditícios e ou fiscais, mas também do aperfeiçoamento de habilidades atitudinais empreendedoras. Com Schumpeter (1982) a figura do empreendedor foi associada ao risco, à inovação e ao lucro, retomando o termo empreendedor, associando-o à inovação para explicar o desenvolvimento econômico. Para Schumpeter, o desenvolvimento econômico inicia-se a partir de inovações, ou seja, por meio da introdução de novos recursos ou pela combinação diferenciada dos recursos produtivos já existentes. E com Mintzberg (2001) foi explorada a relação do empreendedorismo como estratégia do negócio, sendo esta, uma medida que assegura a existência ou o sucesso organizacional. (GONÇALVES FILHO et al., 2007).

Se o ambiente for considerado com base numa visão cognitiva, por oposição à corrente que sustenta a sua existência real, as competências dos empreendedores são fundamentais. Estas competências, segundo Alves (2009), tangem a aspectos comportamentais do indivíduo e constitui a integração das competências psicológicas e sociais. Desta forma, as competências são parâmetros de desempenho que podem maximizar comportamentos e habilidades compatíveis com o contexto estratégico da empresa possibilitando uma gestão com eficácia organizacional (CARBONE *et al.*, 2005).

Com a criação da figura jurídica do Microempreendedor Individual (MEI) por meio da Lei Complementar 128/2008, o governo pretendeu regularizar e formalizar a atividade de milhões de empreendedores informais. Em síntese, 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.

A partir dessa nova categoria de empresa, e com o mercado cada vez mais competitivo, é importante ressaltar a necessidade de se compreender que não somente a criação de uma empresa configura empreendedorismo, é necessário que esta tenha como alvo o princípio da inovação, criação do novo. Além disso, é de grande relevância a compreensão dos fatores que podem levar ao sucesso dos microempreendedores individuais, fato este, que nos leva a investigar as competências empreendedoras dos mesmos.

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.

Com isso, procurou-se estudar o perfil dos microempreendedores individuais do município de Barbacena, Minas Gerais, por meio de um questionário estruturado aplicado a 156 MEIs, utilizando-se uma escala de Likert e confrontando os resultados com as afirmações da teoria de Cooley (1990) sobre as competências inovadoras.

PROBLEMA DE PESQUISA E OBJETIVO

O empreendedorismo é hoje um fenômeno global, sobre o qual diversas instituições públicas e privadas têm investido para pesquisar e incentivar. Existe uma clara correlação entre o empreendedorismo e o crescimento econômico. Os resultados mais explícitos manifestam-se na forma de inovação, desenvolvimento tecnológico e geração de novos postos de trabalho. A riqueza gerada pelos empreendedores contribui para a melhoria da qualidade de vida da população e, não raras vezes, é reinvestida em novos empreendimentos e, de maneira indireta, nas próprias comunidades.

Atualmente no Brasil, existem cerca de 27 milhões de empreendedores, o que faz com que o país ocupe o 3º lugar no ranking de países com o maior número de empreendedores no mercado. Esses dados foram apresentados pelo SEBRAE em 2012, sendo que, apenas em 2011, o número de empreendedores brasileiros cresceu cerca de 30%. Isso demonstra que cada vez mais o brasileiro desperta o seu perfil visionário.

Em 19 de dezembro de 2008, foi criada a Lei Complementar nº 128, que criou a figura do Microempreendedor Individual, proporcionando um estímulo para a formalização das atividades e, também, isenções ou reduções expressivas nas taxas e impostos para o empreendedor que tivesse uma receita anual de até R\$36.000,00 por ano, que trabalhasse sozinho, ou possuísse até um funcionário, que não fosse sócio em outra empresa e que estivesse enquadrado no Simples Nacional (BRASIL, 2008). A Lei Complementar nº 139, de 10 de novembro de 2011, aprovou a alteração do limite de faturamento do microempreendedor individual de R\$36.000,00 para R\$60.000,00 (BRASIL, 2011).

O Programa Microempreendedor Individual, por meio de instituições como o SEBRAE e as Juntas Comerciais, em suas unidades regionais, oferece, assim, suporte para auxiliar os empreendedores rumo à formalização. O Programa MEI tem formalizados atualmente 5.767.835 de empresas espalhadas em todos os estados do Brasil, dos quais, em Minas Gerais estão 631.750 empreendimentos formalizados desde o início do programa. Em Barbacena, cidade foco deste estudo, os microempreendedores individuais correspondem a 3.413 empresas formalizadas (SEBRAE, 2016).

No entanto, estes grandes números de empreendimentos formalizados nem sempre representam efetivamente grandes ganhos ao tema empreendedorismo, que tem como principal fundamento a criação de valor por pessoas e organizações trabalhando juntas para implementar uma ideia através da aplicação de criatividade, capacidade de transformação e o desejo de assumir aquilo que comumente se chamaria de risco. Muitos destes microempreendedores individuais estão apenas buscando uma saída para o desemprego, ou uma forma de auferir benefícios previdenciários a um custo mais baixo.

Sendo assim, procurou-se com este estudo identificar a efetiva existência das competências empreendedoras nos Microempreendedores Individuais, a partir da teoria de Cooley (1990) adaptada por Lenzi (2008), visto que estes, começam pequenos e se tiverem visão e habilidades específicas podem crescer e se tornarem empresas maiores e de sucesso.

FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

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, 1978).

Segundo Joseph Shumpeter (1949) conforme citado por Dornelas (2008) define:

“O empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas

formas de organização ou pela exploração de novos recursos materiais.”

Apesar das diferentes formas de se definir o empreendedorismo a maioria dos conceitos convergem para o ponto comum de que o empreendedor é um exímio identificador de oportunidades, curioso e atento às informações, pois sabe que suas chances de sucesso são diretamente proporcionais ao seu conhecimento.

De acordo com Dornelas (2008) existem alguns aspectos que são referência quando se fala de empreendedor, a saber:

1. Ter iniciativa para criar um novo negócio e paixão pelo que faz
2. Utilizar os recursos disponíveis de forma criativa, transformando o ambiente social e econômico onde vive.
3. Aceitar assumir os riscos calculados e a possibilidade de fracassar

Segundo as pesquisas realizadas pela GEM – Global Entrepreneurship Monitor (2015) que tem como objetivos avaliar o empreendedorismo no mundo com base em indicadores comparáveis e descobrir quais são os impactos do empreendedorismo para o desenvolvimento econômico e geração de riquezas, 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.

Ainda na pesquisa realizada pela GEM em 2015 foi verificado que os empreendedores motivados por oportunidade em relação ao total de empreendedores iniciais, sofreu uma alteração em relação aos anos de 2012 a 2014. Enquanto nesses três anos a proporção manteve-se próxima dos 70%, em 2015 ocorreu uma significativa redução, chegando a 56,5%. Na pesquisa realizada em 2015 foi constatado um aumento de 23% dos empreendedores por necessidade.

Apresentando uma associação em termos quantitativos do Brasil em relação a atividade empreendedora, a maioria dos empreendimentos existentes não representam efetivamente projetos inovadores. Estudos realizados no Brasil pela GEM em 2015, apontam que 69,2% dos empreendimentos afirmam que nenhum de seus consumidores consideraria seu produto propriamente novo e apenas 15,5% declaram que seus produtos são percebidos como inovações pelos seus clientes. O ponto chave desta questão muitas vezes está mais relacionado à consistência do trabalho do que de talento efetivamente.

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 (DRUCKER, 1986, p. 28).

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.

Microempreendedores Individuais, uma saída para a informalidade.

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 manterem no mercado. Uma decorrência direta deste efeito foi a expansão do índice de desemprego no país. Dados do IBGE mostram que no ano de 2009 houve um aumento de 18,5% no desemprego no Brasil. 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 decorrer do ano de 2008 a Comissão de Assuntos Econômicos do Senado brasileiro aprovou o projeto de lei que deu origem a Lei Complementar nº 128/2008 que criou a figura do Microempreendedor Individual (MEI) destacando a relevância e o alcance social que essa lei pode proporcionar para os trabalhadores informais, viabilizando a regularização destes microempresários e a extensão de benefícios previdenciários a uma multidão que até então se encontrava desamparada. (SEBRAE, 2014).

Associa-se a informalidade às atividades autônomas e à pequena produção. Esta visão de informalidade é fundamentada a partir da percepção de segmento ou setor econômico que se evidencia por sua estrutura dinâmica, diferentes daqueles presentes no setor puramente formal. Assim o trabalhador informal se insere na economia, por meio do mercado de produtos e serviços, e não através do mercado de trabalho (BORGES; FRANCO, 1996).

São diversos os motivos que levam à informalidade, porém, a maioria dos informais são levados pela necessidade do sustento próprio e de seus familiares, por conta das dificuldades e limitações de ofertas de trabalho formal (IBGE, 2005; Bettiol, 2010).

Com a finalidade de reduzir a informalidade no mercado de trabalho a Lei Complementar nº 128/2008 criou o microempreendedor individual (MEI). O MEI é uma microempresa em condições especiais. De acordo com os artigos 13, 18-A e 18-C da lei nº 128/2008 e a Resolução nº 58/09 do Comitê Gestor do Simples Nacional, o MEI é o empresário individual, optante pelo Simples Nacional, que fatura até R\$ 60.000,00 por ano, que exerça apenas as atividades estipuladas na resolução e que possua um único empregado que receba somente um salário mínimo ou o piso salarial da categoria profissional. Ele não pode possuir mais de um estabelecimento nem participar de outra empresa como titular, sócio ou administrador.

Competências Empreendedoras

O contexto da atual economia revela uma perspectiva transformadora e dinâmica, devendo os empreendimentos adaptar-se com rapidez para o encadeamento de sua expansão, trabalhando, desta forma, na busca continuada de competências, voltadas a satisfação das necessidades internas e externas. Segundo Zarifian (2001), para ser identificada e compreendida, a competência do indivíduo precisa ser observada na ação.

O termo competência foi definido por Fleury e Fleury (2001, p. 188) como sendo “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”. O conceito de competência engloba um “conjunto de conhecimentos, habilidades e atitudes, acreditando-se que os melhores desempenhos estão fundamentados na inteligência e personalidade das pessoas” (MAMEDE; MOREIRA, 2005, p. 4).

O estudo das competências tem sido apresentado como alternativa decisiva para o aumento da competitividade das empresas, em especial no campo da estratégia e gestão de pessoas e recentemente no campo do empreendedorismo. Para Man e Lau (2000), o enfoque

dado às competências favorece melhor entendimento das características individuais dos empreendedores relacionadas às suas atividades na função e organização.

Um dos principais vértices empíricos a investigar as contribuições socioeconômicas do empreendedor foi a ótica comportamental de McClelland (1971). O autor 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) elencou dez características ou competências empreendedoras que se dividem em três conjuntos de ações: realização, planejamento e poder.

O conjunto de realização é formado por competências e comportamentos importantes para os empreendedores para que estes consigam enfrentar desafios. Este conjunto engloba comportamentos de busca de oportunidades e iniciativa, correr riscos calculados, exigência de qualidade e eficiência, persistência e comprometimento. Estes aspectos fazem com que a empresa esteja mais preparada para as repentinas mudanças do que seus concorrentes. O segundo conjunto, de planejamento, é voltado para o estabelecimento de metas previamente à realização de atividades, que faz com que as atitudes sejam pensadas antes de serem realizadas. Deste conjunto fazem parte a busca de informações, o estabelecimento de metas e planejamento e monitoramento sistemático. O terceiro e último conjunto, o de poder, faz com que o planejamento anteriormente realizado pelo empreendedor se transforme em resultado positivo. Para isto é necessário que o empreendedor tenha competências de persuasão e redes de contatos, e independência e autoconfiança, para assim atingir seus objetivos (COOLEY, 1990).

Cooley (1990) associou inicialmente os três grupos de McClelland (1971) 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.

Para o constructo do tema competências empreendedoras e em consonância com os objetivos expostos por esta pesquisa, convém ressaltar o trabalho de Lenzi (2008). O autor, baseado nos estudos de Cooley (1990), criou um questionário de identificação das dez competências empreendedoras (LENZI, 2008), sendo estas: a busca de oportunidades e iniciativa (BOI); correr riscos calculados (CRC); exigência de qualidade e eficiência (EQE); persistência (PER); comprometimento (COM); busca de informações (BDI); estabelecimento de metas (EDM); planejamento e monitoramento sistemáticos (PMS); persuasão e rede de contatos (PRC); independência e autoconfiança (IAC).

Lenzi (2008) baseou-se nos constructos de McClelland (1971) e de Cooley (1990), no intuito de criar um instrumento de abordagem das competências empreendedoras. Instrumento este que também foi utilizado e adaptado na presente pesquisa.

METODOLOGIA DA PESQUISA

Método da Pesquisa

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 e, posteriormente, realizou-se um *survey* com microempreendedores individuais no município de Barbacena por meio de uma escala de “Likert”.

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.

O tipo de pesquisa realizada foi 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, 2010).

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.

Quanto aos meios, foi utilizada a pesquisa bibliográfica e pesquisa de campo. A pesquisa bibliográfica é elaborada com base em material já publicado com a preocupação de fornecer fundamentação teórica ao trabalho, bem como identificar conhecimento referente ao tema estudado (GIL, 2010). Já a pesquisa de campo é, com efeito, uma investigação empírica, realizada no local em que há os elementos necessários.

Quanto à abordagem, a pesquisa pode ser considerada quantitativa e qualitativa, qualitativa pela natureza das variáveis, e quantitativa uma vez que por meio de análise de dados irá traduzir-se em números opiniões e informações, classificando-as e analisando-as através do uso de recursos e de técnicas estatísticas. Os dados coletados visam permitir a descrição do perfil empreendedor, possibilitando a ampliação do conhecimento sobre o tema, bem como sobre as obras e seus autores (GIL, 1999).

METODOLOGIA

Universo da Pesquisa

Para Zamberlan (2014) o universo da pesquisa, pode ser considerado toda a população e ainda a população amostral, constitui-se de um conjunto de elementos seja (organizações/entidades, serviços, pessoas entre outros), que possuem ou que possam ter características que serão objetos de estudo.

Sendo assim, a pesquisa ocorreu com os MEIs que procuraram atendimento no SEBRAE em Barbacena, Minas Gerais. Foi utilizado para a pesquisa uma lista de 1.545 Microempreendedores Individuais, que buscaram algum tipo de informação ou serviço do Sebrae Microrregião Barbacena no ano de 2015.

Amostra

Para o cálculo da amostragem utilizou-se o número de MEIs cadastrados no Portal do Empreendedor até janeiro de 2016. De acordo com o portal, existem 3.413 MEIs no município de Barbacena, considerados como universo da pesquisa para este estudo. Sendo assim, calculou-se a amostragem com uma margem de erro de 5% conforme demonstrado abaixo:

$$n = \frac{Z^2 \times P \times Q \times N}{e^2 \times (N - 1) + Z^2 \times P \times Q}$$

Onde:

Z = nível de confiança	80%	P = acerto esperado	50%
Q = erro esperado	50%	N = população total	3413
e = nível de precisão (%)	5%	n = tamanho da amostra	156

No tocante ao tipo de amostragem, foi utilizada a amostragem por conveniência para os microempreendedores que foram até o SEBRAE e uma aleatória simples para os que responderam o questionário de forma *online*.

Instrumentos e estratégias de coleta de dados

Utilizou-se para a coleta de dados uma listagem fornecida pelo Sebrae que continha dados de MEIs que buscaram algum tipo de serviço da entidade no ano de 2015. Na lista

existia um total de 1.545 registros, e nela constavam os principais dados do registro como endereço, razão social, nome fantasia, número do CNPJ, setor, endereço completo, inscrição estadual, CNAE Sub Classe, nome do contato principal, e-mail e telefone da empresa. Porém por se tratar de um relatório interno, não é permitida a publicação e/ou divulgação da lista, apenas serviu como base para a localização, envio de e-mails, e agendamento de entrevistas.

Inicialmente, fora aplicado um questionário pré-teste, com 11 microempreendedores individuais, na própria unidade do Sebrae, aonde foi observado e diagnosticado algumas dificuldades de entendimento nas questões por parte dos entrevistados, e com isso foi necessário um ajuste em questões, que o empreendedor sentiu dificuldade e também não havia aplicação efetiva em seu negócio.

O questionário estruturado, foi subdividido em duas partes, a primeira visando avaliar as competências empreendedoras, sendo composto por trinta afirmativas que apresentam uma escala de Likert. 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 no período de julho a setembro de 2016, durante os dias da semana, sempre no período da tarde, no escritório do Sebrae de Barbacena – MG, utilizando-se de entrevistas pessoais, envio de e-mails e agendamentos para aplicação do questionário nas empresas. A escolha do local e a maneira pela qual foram coletados os dados se deram pela maior concentração e maior facilidade de aplicação. Esta aplicação resultou num retorno de 86 amostras.

O mesmo questionário foi adaptado para uma ferramenta virtual do Google Drive, e enviado para todos aqueles empreendedores individuais que possuíam e-mail cadastrado no Sebrae, no total de 2100 e-mails enviados, desses 90 e-mails ocorreu erro de envio, devido ao endereço inválido, o período de respostas aceitas foi de 11 de julho de 2016 ao dia 05 de setembro de 2016, abrangeu todo o território do município de Barbacena, e resultou no retorno total de 70 questionários respondidos.

Tratamento Estatístico e Interpretação dos Dados

Posteriormente à coleta de dados para o desenvolvimento do trabalho, foi realizada a primeira etapa, de tratamento das informações coletadas, através da tabulação dos resultados, da pesquisa quantitativa, aonde resultou em geração de planilhas, tabelas, quadros e legendas com ajuda do *Libre Office Calc* e também da utilização da ferramenta de pesquisa do *Google Drive*. Para Lakatos e Marconi (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”.

Para tanto, todas as informações geradas foram organizadas por tópicos, em primeiro momento descrevendo as características pessoais dos MEIs, e as informações sobre o negócio, e logo após foram levantadas as investigações sobre o grau de competência do empreendedor.

Fora realizada uma análise quantitativa, sendo os dados adquiridos em percentuais, e instrumentos de demonstração, como quadros, tabelas e gráficos, a fim de proporcionar uma melhor compreensão e análise do estudo em questão.

ANÁLISE DOS RESULTADOS

Foram coletados ao total 156 questionários, desses 70 sendo aplicados de forma presencial e outros 47 através de uma ferramenta do Google, chamada Google Drive, aonde o MEI, recebia o questionário através do e-mail e respondia por uma plataforma virtual.

Perfil da Amostra

A amostra da pesquisa foi realizada com 156 Microempreendedores Individuais do Município de Barbacena, com idades variadas, sendo a partir dos 18 anos, até pessoas com mais de 50 anos que ainda continuam registradas com o seu negócio.

Os dados estão distribuídos em gráficos, e tabelas onde se apresenta a frequência e o percentual das variáveis estudadas.

Sexo (156 respostas)

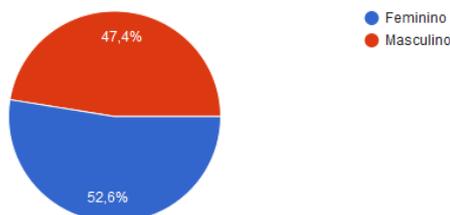


Gráfico 2 – Gênero – Fonte: Elaborado pelos autores

Referente ao gênero, Gráfico 2, é possível observar uma quase igualdade em relação ao gênero com pequena vantagem para o gênero feminino. Ao se compararem os resultados dispostos com o estudo dos empreendedores individuais feito pelo SEBRAE (2015), percebe-se um resultado ligeiramente diferente, pois do total de MEIs registrados no Brasil, o SEBRAE aponta que 52,6% são homens e 47,4% mulheres. Apesar dessa leve diferença e conforme reforçado na pesquisa aqui realizada em Barbacena, de acordo com dados do IBGE (2005), 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.

Esses resultados também se assemelham aos encontrados pelo levantamento realizado pelo SEBRAE em julho de 2016 a partir dos resultados do GEM Brasil 2015, nesta pesquisa a proporção total de mulheres adultas envolvidas com o empreendedorismo (36,4%) é mais baixa que a dos homens (42,4%). As mulheres também apresentam menor proporção de “Empreendedores Iniciais” (20% contra 22% no caso dos homens) e de “Empreendedores Estabelecidos” (17% contra 21% no caso dos homens). Porém, recentemente, o empreendedorismo parece ter despertado mais o interesse das mulheres, visto que a proporção de “Empreendedores Novos” (os que têm um negócio com menos de 3,5 anos) é maior entre as mulheres (15,1% contra 14,7% no caso dos homens).

Qual a sua idade? (156 respostas)

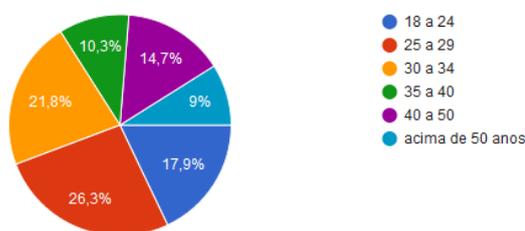


Gráfico 3 – Faixa Etária – Fonte: Elaborado pelos autores

Com relação à faixa etária dos MEIs, observa-se, por meio da Gráfico 3, que a faixa de maior predominância se encontra entre os 25 a 29 anos, com 26,3% de representatividade, seguida pela de 30 a 34 anos, com um percentual de 21,8%, revelando que o empreendedor individual é relativamente jovem. Os achados dessa pesquisa são similares aos encontrados pelo SEBRAE (2015), demonstrando que os empreendedores individuais são relativamente jovens, com cerca de 60% deles com menos de 40 anos.

Dessa maneira, 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. Corroborando com o exposto, os resultados divulgados pelo GEM (2012), em relação à faixa etária dos empreendedores iniciais, revelaram uma maior concentração nas faixas etárias entre 25 e 34 anos, com 26,2%, e 35 e 44 anos, com 22,7%.

Qual a sua escolaridade? (156 respostas)

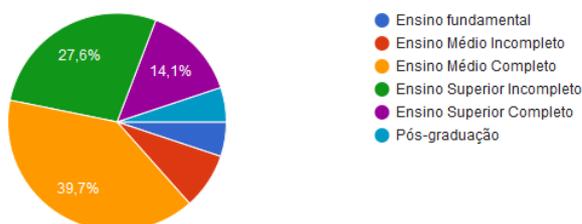


Gráfico 4 – Escolaridade – Fonte: Elaborado pelos autores

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. Negócios desenvolvidos por indivíduos com maior escolaridade tendem a ser melhor estruturados e, como, em geral, esses indivíduos estão aptos a procurar bons empregos, os seus empreendimentos tendem a ser mais por oportunidade do que necessidade. Na Gráfico 4, pode-se verificar que o grau de escolaridade predominante entre os MEIs é ensino médio, com 39,7% das afirmações; seguido por 27,6%, com ensino superior incompleto e 14,1 com ensino superior completo.

Há quanto tempo você se formalizou como um empreendedor individual? (156 respostas)

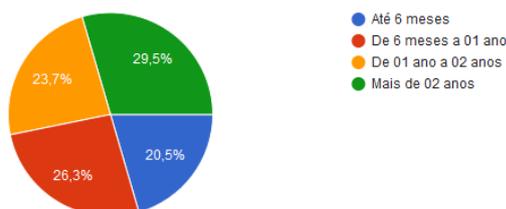


Gráfico 5 – Tempo de Formalização – Fonte: Elaborado pelos autores

No Gráfico 5, observa-se que o empreendedor individual da cidade de Barbacena/MG apresentou o maior índice de formalização de mais de 2 anos, com 29,5%. Entretanto, na análise de observação não participante, em uma conversa com os entrevistados, verificou-se que o SEBRAE, no período de 2010 e 2011, intensificou a sua campanha de formalização dos trabalhadores informais que estavam enquadrados na Lei do Microempreendedor Individual.

Quando foi abrir a sua empresa, qual o motivo inicial? (156 respostas)

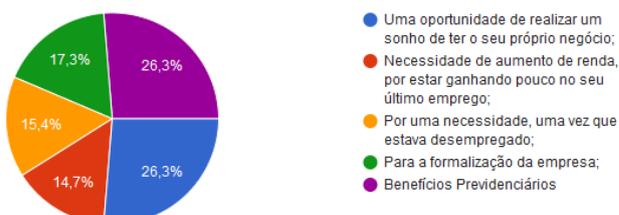


Gráfico 6 – Motivos para Formalização – Fonte: Elaborado pelos autores

Quando questionados sobre qual foi o motivo inicial que os levaram a abrir a empresa, as respostas foram as seguintes: 26,3% disseram ser “uma oportunidade de realizar o sonho de ter o seu próprio negócio”, 26,3% afirmaram que se registraram pelos benefícios previdenciários que são auferidos a um custo mais baixo, 17,3% dos entrevistados disseram que abriram a empresa, porque queriam formalizar a sua situação junto ao governo, uma vez que já trabalhavam no ramo, 15,4% responderam que estavam desempregados, e, por fim 14,7% responderam a “necessidade de aumento de renda, por estarem ganhando pouco no seu último emprego”. Portanto, observa-se que 58,3% dos entrevistados já sabiam em que ramo de atividade trabalhar, quando abriram e formalizaram suas empresas, atuando como empreendedores por oportunidade e não por necessidade.

Análise das Competências Empreendedoras

Seguindo o objetivo principal desta pesquisa que visa investigar as competências empreendedoras dos 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	BDI – Busca de Informações
CRC – Correr Riscos Calculados	PRC – Persuasão e Rede de Contatos
EQE- Exigência de Qualidade e Eficiência	IAC – Independência Auto Confiança
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 dos gráficos e tabelas. A relação dessas siglas é apresentada no quadro 7, juntamente com a média e o desvio padrão para cada competência empreendedora e suas três variáveis observáveis medidas através do instrumento de coleta.

O quadro 7 abaixo apresenta a distribuição do resultado da pesquisa com 156 microempreendedores individuais pesquisados em cada uma das 10 competências.

TABULAÇÃO DOS DADOS REFERENTES ÀS COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS		
PROPOSIÇÕES	Ranking Médio	Desvio Padrão
Busca de Oportunidades e Iniciativa		
Você costuma fazer tudo antecipadamente, antes mesmo de ser solicitado.	4,01923	0,49038
Procura alternativas para expandir seu negócio a novas áreas, produtos ou serviços.	3,80128	0,59936
Aproveita oportunidades fora do comum para começar um negócio, obter financiamentos, fazer parcerias e etc.	3,65000	0,67500
Total	11,47051	1,76474
Correr riscos calculados		
Quando foi abrir a empresa fez um estudo a cerca dos riscos e viabilidade deste negócio	3,30128	0,84936
Coloca-se em situações que trazem desafios ou risco moderados	3,19231	0,90385
Procura formas de reduzir os riscos e ainda assim atingir seus objetivos	3,80769	0,59615
Total	10,30128	2,34936
Exigência de Qualidade e Eficiência		
Encontra maneiras de fazer as coisas melhor e/ou mais rápido, ou mais barato.	3,77564	0,61218
Age de maneira a fazer suas atividades da melhor maneira possível	3,94231	0,52885
Desenvolve ou utiliza procedimentos para assegurar que o trabalho seja terminado a tempo e que atenda aos padrões de qualidade combinados	3,80769	0,59615
Total	11,52564	1,73718

Persistência		
Diante das dificuldades você age e procura resolver os problemas	4,11538	0,44231
Não desiste diante de situações difíceis	3,93590	0,53205
Admite a responsabilidade sobre seus atos e assume a frente para buscar seus objetivos	4,02564	0,48718
Total	12,07692	1,46154
Comprometimento		
Faz sacrifícios pessoais e se esforça para completar uma tarefa	3,71795	0,64103
Esforça-se para manter os clientes satisfeitos e atender suas necessidades	4,00641	0,49679
Conclui suas tarefas de acordo com os prazos e condições estabelecidas honrando o que foi combinado com seus clientes	3,87821	0,56090
Total	11,60256	1,69872
Busca de informações		
Dedica-se a saber informações sobre seus clientes, fornecedores e concorrentes	3,76923	0,61538
Investiga pessoalmente novas formas de comercializar seus produtos ou presta seus serviços	3,73718	0,63141
Procura aprender continuamente buscando, cursos, palestras, assessoria profissional em seu ramo de negócio.	3,31410	0,84295
Total	10,82051	2,08974
Estabelecimento de Metas		
Estabelece metas e objetivos desafiantes e com significado pessoal	3,82692	0,58654
Pretende em seu futuro profissional deixar de ser MEI para se tornar uma empresa maior	3,78205	0,60897
Estabelece pequenas metas e objetivos diários	3,57051	0,71474
Total	11,17949	1,91026
Planejamento e Monitoramento sistemático		
Planeja dividindo grandes tarefas e estabelecendo prazos para cumpri-las	3,41667	0,79167
Você revisa seus planos levando em conta os resultados obtidos e mudanças que possam ter ocorrido	3,60897	0,69551
Mantém registros financeiros no dia-a-dia e os utiliza para tomar decisões	3,66667	0,66667
Total	10,69231	2,15385
Persuasão e Rede de contatos		
Costuma negociar e buscar melhores condições junto aos seus fornecedores	3,78205	0,60897
Busca parceiros ou contatos que possam lhe ajudar a atingir seus objetivos	3,58974	0,70513
Procura desenvolver e manter relações comerciais com seus clientes	3,92308	0,53846
Total	11,29487	1,85256
Independência e autoconfiança		
Busca ser independente e não seguir a regras impostas pelos outros	3,66026	0,66987
Mantém seus ideais e objetivos mesmo diante de fatos contrários	3,72436	0,63782
Tem confiança na sua capacidade de realizar tarefas difíceis ou enfrentar desafios	4,03846	0,48077
Total	11,42308	1,78846

Quadro 7 - Médias das variáveis para cada competência - Fonte: Elaborado pelos autores

O Gráfico 7 demonstra o número de Microempreendedores Individuais com cada uma das dez competências desenvolvidas e seus respectivos valores percentuais.

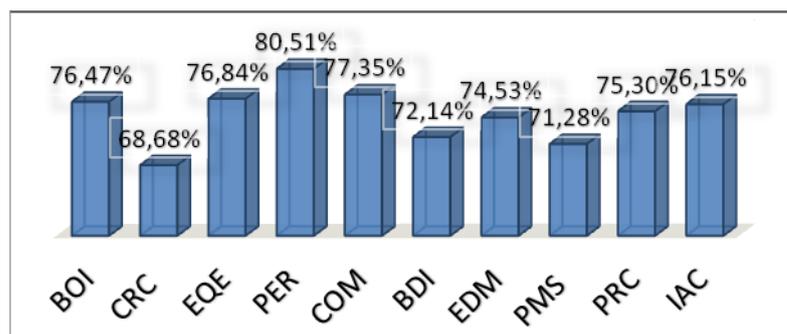


Gráfico 7 – Competências empreendedoras presentes nos MEIs - Fonte: Elaborado pelos autores

Das dez competências empreendedoras analisadas, as presentes no maior número de empresários são Persistência (PER) representando 80,51% e Comprometimento (COM), que apresentou o resultado de 77,35%, seguidos por Exigência de Qualidade e Eficiência (EQE) 76,84%, Busca de Oportunidades e Iniciativa (76,47%), Independência e Autoconfiança (IAC) 76,15%, Persuasão e Redes de Contatos (75,30%) e Estabelecimento de Metas (EDM) com 74,53%.

A respeito da Persistência, principal característica apresentada nos resultados da pesquisa, vale a pena destacar que os empreendedores convivem com aspectos que são inerentes à sua atuação, tais como a imprevisibilidade, tolerância ao risco e a instabilidade financeira e social, que possibilitam caracterizar esta ocupação como de alto potencial estressante. Visto isso é necessário que o Microempreendedor tenha capacidade de rápida superação e consiga encontrar maneiras de reagir e combater as situações adversas. Comparando-se o grande percentual da variável persistência com o perfil da amostra pode-se associar inclusive a parcela de 30,1% dos microempreendedores individuais que apontaram empreender por necessidade mostrando sua persistência mesmo enfrentando o desemprego ou um baixo retorno salarial, buscando novas oportunidades de crescimento.

O Comprometimento está diretamente aliado aos princípios da persistência sendo que este de acordo com McClelland (1971), implica fazer um sacrifício pessoal ou despender um esforço extraordinário para completar uma tarefa. O resultado da variável Comprometimento é bastante relevante pois mostra um esforço dos microempreendedores individuais principalmente no que tange à satisfação das necessidades dos clientes. Este resultado pode ser evidenciado também através do perfil onde 29,5% dos microempreendedores individuais já tem a empresa a mais de 2 anos revelando o comprometimento com a continuidade das atividades da empresa.

As competências menos presentes nos respondentes foram Correr Riscos Calculados (CRC) em apenas 68,68% dos entrevistados, Planejamento e Monitoramento Sistemático (PMS) em 71,28% e Busca de Informações (BDI), presente em 72,14% dos empresários da amostra. A presença de cada competência foi avaliada a partir de três variáveis, conforme detalhado no capítulo anterior.

Analisando conjuntamente o Gráfico 7 e o Quadro 7, percebe-se que as competências Correr Riscos Calculados (CRC) e Planejamento e Monitoramento Sistemático (PMS), as duas competências menos presentes nos Microempreendedores Individuais, possuem também as duas variáveis observáveis com a menor média entre todas trinta. Para a variável “(CRC2) Coloca-se em situações que trazem desafios ou risco moderados”, da competência CRC a média de 3,19 indica uma baixa propensão dos empreendedores ao risco, que é algo inerente ao ato de empreender.

Desde os escritos de Cantillon (1978) *apud* Hashimoto (2010), o risco está associado à figura do empreendedor que lida com a incerteza da obtenção do retorno desejado. A baixa disposição em assumir riscos pode limitar o crescimento das empresas e tal constatação na presente amostra pode instigar novas pesquisas com Microempreendedores Individuais analisando sua propensão ao risco e o quanto isso afeta ou limita o crescimento de suas empresas. Analisando-se a alta segurança e facilidade para a formalização como MEI pode-se relacionar a escolha por este tipo de registro como um fator que estimula a baixa propensão ao risco, colocando o empreendedor em uma espécie de zona de conforto.

A variável “Planeja dividindo grandes tarefas e estabelecendo prazos para cumpri-las” da competência PMS, com média 3,41, indica uma dificuldade dos empreendedores com relação a questões de planejamento de ações dentro da empresa. Esse fator é muito nítido, principalmente nas Micro e Pequenas Empresas, a falta de planejamento é caracterizada como principal falha cometida pelos empreendedores. Segundo Degen (2005) os erros administrativos são apontados como umas das principais causas que levam pequenas empresas ao fracasso. É importante que os MEIs tentem melhorar sua capacidade gerencial, fazendo cursos preparatórios, buscando informações, procurando ajuda com quem já possua experiência no ramo, que tenha trabalhado ou trabalha no mesmo setor, desenvolvendo o plano de negócios, entre muitas outras atitudes que podem ser tomadas. Para se iniciar um negócio antes de tudo é preciso planejar; muitos empresários começam a atuar sem fazer um plano de negócio. Antes de abrir uma empresa, é preciso estudar todos os aspectos que envolvem o negócio. Deve-se pesquisar quem será o público-alvo, fornecedores, custos fixos e variáveis, concorrência e localização adequada. Quanto mais informações o empreendedor tiver sobre seu ramo de atividade, maiores são as chances de sucesso.

As dez competências empreendedoras de Cooley (1990) são divididas em três grupos, denominados Conjunto de Realização, que envolve as competências BDO, CRC, EQE, PER e COM, Conjunto de Planejamento, formado pelas competências BDI, EDM e PMS e por fim o Conjunto de Poder, com as competências PRC e IAC. Na amostra pesquisada, as competências do Conjunto de Realização são as que possuem maior média (11,40), seguidas dos Conjuntos de Poder (11,35) e Planejamento (10,89). A maior média para o Conjunto de Realização já era esperada visto que as três competências com maior presença nos empreendedores (PER, COM e EQE) fazem parte deste grupo.

Pela análise dos conjuntos das competências, pode-se constatar que os Microempreendedores Individuais tem suas competências mais desenvolvidas no que diz respeito a identificar oportunidades e mover esforços e recursos para colocar sua ideia em prática do que propriamente planejar essas ações, buscando informações e estabelecendo metas e planos de ação. Esse é um cenário preocupante visto que a falta de planejamento está entre os principais motivos de mortalidade de empresas de pequeno porte, segundo Ferreira *et al* (2011).

CONCLUSÕES E 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.

Esses são dois pontos que parecem ser atendidos pela Lei Complementar n.º 128/2008 que regulamentou a figura do Microempreendedor Individual, permitindo que mais de cinco milhões de empresários tivessem acesso à formalização de suas atividades profissionais autônomas. Desde 2009, o número de registros de Microempreendedores Individuais cresce consideravelmente, seja por meio de novos empreendimentos ou através da regularização das atividades de quem há tempos atuava à margem da legislação.

Logicamente, trabalhar informal não é a primeira opção de quem inicia um negócio, mas face às dificuldades enfrentadas em termos de custos, burocracia e impostos decorrentes da legalização, muitos deles realizam uma reflexão baseada no custo-benefício (SOTO, 2001) e optam por trabalhar de forma irregular. Nesse contexto, a Lei do Microempreendedor Individual trouxe uma série de facilidades para estimular a formalização de profissionais autônomos. Faz necessário agora, dada a grande quantidade de empreendedores formalizados, entender os motivadores da adesão deste público à regulamentação de suas atividades como Microempreendedor Individual, questão abrangida pela presente pesquisa.

Os resultados demonstram que os fatores que mais pesam na decisão de formalizar-se como MEI é a oportunidade de abrir seu próprio negócio e a possibilidade de auferir de benefícios previdenciários a um custo mais baixo. Uma crítica que pode ser feita é com relação aos 26,3% dos entrevistados que tiveram como principal motivação os benefícios previdenciários e que muitas vezes esses empreendedores não buscam oportunidades de crescimento e por vezes mal exercem a atividade mantendo apenas o registro em aberto. Estes “pseudoempreendedores” constituem ao invés de impulsos na economia um grande buraco na previdência social. Para tanto acredita-se que deveria haver maior fiscalização na categoria dos MEIs para que estes efetivamente exercessem suas atividades e contribuíssem para o crescimento do país. Em contraponto a mesma porcentagem de 26,3% se formalizou buscando oportunidades de negócios estes têm maiores chance de sucesso e tem um forte impacto sobre a alavancagem econômica de um país.

Todavia, ao conquistar a formalidade, aumentam as responsabilidades e as exigências sobre o profissional que até então atuava sem qualquer regulamentação e nesse ponto, apenas promover uma corrida à formalização não é suficiente. Toda intervenção social pode trazer benefícios mas também efeitos colaterais não previstos. O grande número de empreendedores que se formalizaram como MEI passaram a lidar com demandas que até então ignoravam, como a prestação de informações fiscais, o recolhimento de taxas e impostos, o relacionamento com instituições bancárias e a possibilidade de vender para outras empresas, por exemplo.

Frente a este novo cenário enfrentado, a questão que emerge é: os empreendedores dispõem de competências que os habilitem (ou auxiliem) a lidar com essas contingências? Dessa preocupação nasceu o presente estudo que buscou, através das teorias de Competências Empreendedoras, compreender características comportamentais e ações estratégicas dos Microempreendedores Individuais.

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 Barbacena/MG têm o perfil empreendedor, segundo a teoria de Cooley (1990), pois apresentam relevante percentual nas características de persistência (80,51%), são pessoas comprometidas (77,35%), estão constantemente buscando qualidade e eficiência em suas atividades (76,84%), conseguem enxergar oportunidades de mercado (76,47%), são bem relacionados (75,30%) e estabelecem metas de crescimento no mercado competitivo (74,46%). Contudo, precisam melhorar no tocante à sua propensão ao risco (68,68%), ao planejamento de suas ações (71,28%), e na busca de informações (72,14%). Este resultado mostra que ainda é necessário um apoio maior aos microempreendedores onde o governo, e instituições como o Sebrae e redes bancárias devem ampliar ações para que o MEI se sinta mais seguro e confiante a correr riscos, ser capacitado e informado de novas e melhores formas de controlar e planejar as atividades da empresa e assim conseguir efetivamente o sucesso empresarial.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALVES, L. **Competências individuais em organizações do conhecimento: um estudo nas instituições particulares e comunitárias de Santa Catarina**. Dissertação, 2009 (Mestrado em Engenharia e Gestão do Conhecimento) - Centro Tecnológico, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2009.

BETTIOL, L. M. **Atualizando o debate: formação profissional, trabalho em saúde e Serviço Social**. 2010. Tese (Doutorado em Serviço Social) – Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2010.

BORGES, Ângela, FRANCO, Ângela. **Mudanças de gestão: para além dos muros da Fábrica**. In: FRANCO, Tânia (org.). **Trabalho, riscos industriais e meio ambiente: rumo ao desenvolvimento sustentável?** Salvador: EDUFBA, P. 63-116, 1996.

BRASIL. **Lei complementar n. 128, de 19 de dezembro de 2008**. Altera a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, altera as Leis nos 8.212, de 24 de julho de 1991, 8.213, de 24 de julho de 1991, 10.406, de 10 de janeiro de 2002 – Código Civil, 8.029, de 12 de abril de 1990, e dá outras providências. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 22 dez. 2008. Seção 1, p. 1.

BRASIL. **Lei complementar n. 139, de 10 de novembro de 2011**. Altera dispositivos da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, e dá outras providências. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 11 nov. 2011. Seção 1, p. 1.

CANTILLON, R. **Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general**. Mexico: Fondo de Cultura Económica, 1978.

CARBONE, Pedro Paulo et al. **Gestão por competências e gestão do conhecimento**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2005.

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**, 7ª ed. Porto Alegre: Bookman, 2003, 640p.

DEGEN, R. J. **O empreendedor: fundamentos da iniciativa empresarial**. São Paulo: Makron Books, 2005.

DORNELAS, J. C. A. **Plano de negócios: Estrutura e Elaboração**. Apostila. São Carlos – SP. Maio. 1999.

DORNELAS, José Carlos Assis. O processo empreendedor: Conceituando o empreendedorismo. In: DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: Transformando ideias em negócios**. 3. ed.. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008. Cap. 1, p. 22-23.

DRUCKER, P. F. **Inovação e espírito empreendedor (entrepreneurship): prática e princípios**. São Paulo: Pioneira, 1986

FLEURY, A. , FLEURY, M. T. L. **Estratégias empresariais e formação de competências: um quebra cabeças caleidoscópico da indústria brasileira**. Rio de Janeiro: Atlas, 2001.

GEM BRASIL, GEM. **Global Entrepreneurship Monitor**. (2012) e (2015). Empreendedorismo no Brasil: Relatório Técnico. São Paulo.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010. 184p

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5.ed. São Paulo: Atlas, 1999.

GONÇALVES FILHO, C.; VEIT, M. R.; GONÇALVES, D. A. **Mensuração do perfil do potencial empreendedor e seu impacto no desempenho das pequenas empresas**. Revista de Negócios, V. 12, N. 3, p. 29-44, 2007.

HASHIMOTO, Marcos. **Espírito Empreendedor nas Organizações**. 2ª Ed. São Paulo: Saraiva, 2010.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA-IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Trabalho e Rendimento, **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios 2004-2009**

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA-IBGE. **Economia Informal Urbana (2003)**. Rio de Janeiro, 2005.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica**. 5º Ed. São Paulo: Atlas, 2003.

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.

LENZI, F. C.; MACCARI, E. A.; MARTENS, C. D. P.; RAMOS, F. **O desenvolvimento de competências empreendedoras na administração pública: um estudo com empreendedores corporativos na prefeitura de Blumenau, Santa Catarina**. *Gestão & Regionalidade*, v. 28, n. 82, p. 117-130, jan./abr. 2012.

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

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.

MARQUES, Fabiano. **O Empreendedor**. Disponível em: <http://www2.anhembri.br/html/ead01/mot_criat_empreendedora/aula2.pdf>. Acesso em: 21 abr. 2016.

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

McCLELLAND, D. C. **The achieving society**. Princeton, New Jersey: Van Nostrand, 1961.

MEI - **Micro Empreendedor Individual: Benefícios e Obrigações**. Disponível em: <<http://portaldoempreendedor.gov.br/>>. Acesso em: 30 mar. 2016.

MINTZBERG, Henry; QUINN, James Brian. **O processo da estratégia**. 3º ed. Porto Alegre: Bookman. 2001

MORALES, S. A. **Relação entre competências e tipos psicológicos junguianos nos empreendedores**. Tese de Doutorado da Universidade Federal de Santa Catarina – UFSC. 2004. 199p.

SCHUMPETER, Joseph A. **Teorias do desenvolvimento econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico**. São Paulo: Abril Cultural. (Os Economistas). 1982.

SEBRAE - O que é ser MEI: Tudo o que você precisa saber sobre o MEI. 2014. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/o-que-e-ser-mei>>. Acesso em: 30 mar. 2016.

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

SOTO, H. **O mistério do capital**. Rio de Janeiro: Record, 2001.

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

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.

ZAMBERLAN, Luciano. **Pesquisa em ciências sociais aplicadas**. Ijuí, Unijuí, 2014.

ZARIFIAN, Philippe. **Objetivo competência: Por uma nova lógica**. Traduzido por Maria Helena C.V. Trylinski. São Paulo: Editora Atlas S.A, 2001. tradução por Maria Helena C. V. Trylinski.