



Congresso Internacional de Administração
ADM 2021

Administração Ágil
Inovação e Trabalho Remoto

25 a 27
de outubro

Ponta Grossa - Paraná - Brasil

CAPACIDADE EMPREENDEDORA: UM ESTUDO DE CASO APLICADO NA EMPRESA SIMILI UTILIZANDO A METODOLOGIA SKILLS

ENTREPRENEURIAL CAPACITY: A CASE STUDY APPLIED AT SIMILI COMPANY USING SKILLS METHODOLOGY

ÁREA TEMÁTICA: INOVAÇÃO, TECNOLOGIA E EMPREENDEDORISMO

Vicente Moreira, UFSC, Brasil, vicentemoreiras@gmail.com

Tainá ElenaGonçalves, UFSC, Brasil, jornalista.tay@gmail.com

Ana Maria Benciveni Franzoni, UFSC, ana.franzoni@ufsc.br

Antonio Cezar Bornia, UFSC, cesar.bornia@ufsc.br

Resumo

O empreendedorismo se concretiza como resposta ou alternativa para inúmeras questões sociais, como a realização profissional, falta de emprego e complementação de renda. Dessa forma, é importante que o indivíduo que busca colocar um produto no mercado analise a sua capacidade empreendedora. Observando as suas habilidades e conhecimentos necessários, para que tenha condições de promover crescimento e aproveitar oportunidades. Nesse sentido, esta pesquisa busca analisar o perfil empreendedor ideal, assim como suas posturas empreendedoras diante dos desafios da atualidade, como a crise causada pela pandemia do coronavírus. O estudo enquadra-se como descritivo qualitativo e foi aplicado através de um questionário integrante da Metodologia Skills. A análise dos dados ocorreu por meio do cálculo da média e desvio padrão das afirmações do entrevistado. Por fim, o estudo demonstra-se relevante, pois possibilita análise das principais características da educação empreendedora.

Palavras-chave: Empreendedorismo; Capacidades Empreendedoras; Simili.

Abstract

Entrepreneurship is materialized as an answer or alternative to numerous social issues, such as professional fulfillment, lack of employment and income supplementation. Thus, it is important that the individual who seeks to place a product on the market analyzes his entrepreneurial capacity. Observing their necessary skills and knowledge, so that they are able to promote growth and seize opportunities. In this sense, this research seeks to analyze the ideal entrepreneurial profile, as well as their entrepreneurial postures in the face of current challenges, such as the crisis caused by the coronavirus pandemic. The study is classified as qualitative descriptive and was applied through a questionnaire that is part of the Skills Methodology. Data analysis was performed by calculating the mean and standard deviation of the respondent's statements. Finally, the study proves to be relevant as it enables analyzes of the main characteristics of entrepreneurial education.

Keywords: Entrepreneurship; Entrepreneurial Capabilities; Simili

1. INTRODUÇÃO

As principais características de um empreendedor ideal são: saber aproveitar as oportunidades de mercado e criação de valor, ser autoconfiante, lutar por excelência e desenvolver atitudes e comportamentos úteis. Os empreendedores de sucesso são como líderes determinados e eficazes, obcecados por oportunidades, criativos, motivados, autoconfiantes e tolerantes a incertezas e riscos (Neto, 2008).

Com o avanço da globalização, onde as mudanças mercadológicas e tecnológicas são rápidas e intensas, tornou-se primordial às organizações preocuparem-se com a capacidade empreendedora a fim de permanecerem com desempenho satisfatório (Ortuño-Sierra, Ibor, Lopez & Torres, 2021).

A mudança de cenário abrupta que ocorreu diante da pandemia do coronavírus, que iniciou em março de 2020, vem testando a capacidade empreendedora de todos os segmentos, na busca pela sobrevivência no mercado. A situação econômica mundial exige indivíduos com competências e aptidões empresariais (Ortuño-Sierra et al., 2021).

O isolamento social gerou mudanças de comportamentos que refletiram diretamente na relação entre as pessoas, hábitos cotidianos e na sua maneira de consumir. Os empreendedores sentiram de imediato um grande prejuízo nas suas receitas e tiveram que se adaptar a um formato online, criando novos processos comerciais. Essas iniciativas, inclusive, deixaram de ser apenas manobras financeiras e passaram a ser uma questão de saúde para conseguirem manter as empresas funcionando sem colocar a vida de colaboradores em risco. Nesse sentido, os indivíduos capazes de superar as adversidades podem desenvolver habilidades empreendedoras (Bullough & Renko, 2013).

Tarefas simples do dia a dia, como transporte, alimentação, educação, trabalho, compras e entretenimento, foram sendo remodeladas seguindo normas sanitárias, mas principalmente seguindo as novas tendências que esse momento propõe. Entre elas, cita-se o aumento do interesse por música e atrações musicais, como foi o fenômeno das lives, que bateram marcas de acessos inimagináveis através de transmissões ao vivo de shows pelas redes sociais. Nesse sentido, a vontade de aprender e tocar instrumentos musicais como alternativa de lazer e entretenimento também ganhou destaque durante os períodos de isolamento social.

Diante dessa realidade, esta pesquisa buscou se aprofundar no segmento musical. Sendo assim, escolheu-se analisar o perfil do gestor que atua na empresa Simili Música. A Simili Música é uma empresa fundada em 2016 que atua em várias áreas do segmento, como comercialização de instrumentos musicais e acessórios, escola de música e também na promoção de eventos para a disseminação da música na região de Balneário Camboriú/SC.

Este estudo tem como objetivo identificar a capacidade empreendedora do gestor da empresa Simili Música, utilizando da metodologia Skills, tendo como pergunta de pesquisa: que capacidades empreendedoras podem ser identificadas no gestor da empresa Simili Música?

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Empreendedorismo

A síntese mais breve da palavra ‘empreendedorismo’ é remontada da palavra ‘entrepreneur’, que significa “aquele que assume riscos e começa algo novo”. Nesse caso, o empreendedorismo é um processo de criar algo diferente e com valor agregado, dedicando um certo tempo e esforços necessários e cabíveis, além de assumir os riscos financeiros, psicológicos e sociais

correspondentes e recebendo as recompensas da satisfação econômica e pessoal (Robert & Michael, 2014).

A literatura clássica sobre a área de empreendedorismo registra a uma compreensão do papel do empreendedor como agente capaz de cooperar com outros agentes para obtenção de resultados. Analogamente, Adam Smith, no século XVII, salientava que uma das características inerentes ao capitalismo era a capacidade de levar ao máximo, por um lado, a busca do auto interesse e, por outro, a necessidade de cooperação.

A abordagem de Robert e Michael (2014), nas inferências sobre capitalismo e desenvolvimento econômico, amplia a habilidade empreendedora e também inclui a capacidade de operacionalizar acordos entre todas as partes interessadas, tais como o inventor do processo, os parceiros, os fornecedores de peças e serviços, os distribuidores e de manter relações bem-sucedidas com os trabalhadores e o público.

Vários modelos teóricos recentes descrevem, de maneira direta, que o empreendedor é também um agente de conexão. O empreendedor ou a empresa atuam como um elemento de conexão e coordenação. O empreendedor é visto como a pessoa que busca a combinação de diferentes recursos, situados dentro ou fora de uma empresa, criando uma oportunidade de melhores condições de negociar no mercado (Coase, 1937).

O empreendedor é a pessoa com capacidade de conseguir condições privilegiadas e/ou de vantagens oriundas da sua habilidade de empreender. Este é dotado de uma capacidade de juntar e de criar um conjunto ideal para atender determinada oportunidade de mercado (Vale, Wilkinson & Amâncio, 2008).

Os verdadeiros protagonistas do empreendedorismo buscam desobstruir ou criar empresas mais eficientes, preenchendo as lacunas existentes no meio empresarial. Geram, assim, novas oportunidades e expandem o mercado. No entanto, a forma como o empreendedorismo se expande pode, eventualmente, gerar novas obstruções e obstáculos quando provocam o surgimento de monopólios (Vale et al., 2008).

Kirzner (1982) descreve o empreendedor como uma pessoa que atua na direção de promover o equilíbrio no sistema econômico, escolhendo oportunidades que são estabilizadoras. Desta forma, está sempre em estado de alerta, na busca de novas oportunidades, capazes de criar uma conexão com mercados isolados ou previamente desconectados. Seu objetivo é buscar atender necessidades e superar ineficiências existentes, na conquista de usufruir de lucros diferenciados que, em certas situações, são distintas da realidade de mercado.

Por outro lado, Schumpeter (2005) dispõe que o empreendedor é um agente de desequilíbrio no mercado, pois cria instabilidade e destruição criativa, assim como introduz a inovação e provoca crescimento no sistema econômico.

2.2 Capacidade empreendedora

Existem algumas ponderações sobre o objetivo de compreender melhor as características apontadas nos empreendedores que atingem o sucesso. Dolabela (2008) salienta que o grande questionamento dos pesquisadores é: “quais são as características dos empreendedores de sucesso”? Eles “têm algo diferente dos outros”?

As principais características do empreendedor são saber aproveitar as oportunidades de mercado e criação de valor, ser autoconfiante, lutar por excelência, desenvolver atitudes e comportamentos úteis. Líderes determinados e eficazes, obcecados por oportunidades,

criativos, motivados, autoconfiantes, tolerantes a incertezas e riscos são conhecidos como empreendedores de sucesso (Neto, 2008).

O Quadro 1 demonstra as características apresentadas pelos empreendedores bem sucedidos, de modo que qualquer pessoa com essas descrições, atitudes e comportamentos, podem chegar ao sucesso. Porém, quem ainda não possui essas habilidades pode procurar desenvolvê-las, passando, assim, a ter maior probabilidade de alcançar o sucesso (Degen, 1989).

Característica	Descrição
Comprometimento e determinação	São decididos, persistentes, disciplinados, dispostos ao sacrifício e a mergulharem totalmente em seus empreendimentos.
Liderança	São iniciadores, formadores de equipe, aprendizes superiores e professores.
Obsessão por oportunidades	Possuem conhecimento íntimo das necessidades dos consumidores, são orientados pelo mercado e obcecados por criação de valor e aperfeiçoamento.
Tolerância ao risco, ambigüidade e incerteza	São tomadores de risco calculados, minimiza dores, tolerantes ao estresse e são dispostos a resolver problemas.
Criatividade, autoconfiança e habilidade de adaptação	Possuem a mente aberta, são impacientes com o status quo, aptos a aprender rapidamente, altamente adaptáveis, criativos, habilitados para a conceituação e atentos aos detalhes.
Motivação para a excelência	Possuem orientação clara para resultados, estabelecem metas ambiciosas, mas realistas, possuem forte direcionamento para descobrir, saber seus próprios pontos fracos e fortes e focalizam mais no que pode ser feito do que as razões por que as coisas não podem ser feitas.
Fonte: Degen (1989)	

Quadro 1 – Características e Comportamentos do Empreendedor de Sucesso

Bernardi (2012) observa características de realização entre as motivações e razões objetivas e subjetivas para empreender e aponta outras razões como a implementação de ideias, a independência, a fuga da rotina profissional e assumir maiores responsabilidades e riscos, a prova de capacidade, a auto-realização, o maior ganho, o status e o controle da qualidade de vida.

Definir, medir e desenvolver habilidades são cruciais para o sucesso empresarial e pode ajudar a construir ecossistemas empresariais (Thomas & John, 2020).

Existem vários modelos de medição da capacidade empreendedora, tais como, o Empreendedorismo Habilidade Edifício Framework (ESBF) que fornece uma ferramenta de medição e desenvolvimento das habilidades de empreendedorismo (Thomas & John, 2020), o RISE conhecido como Inventário de Prontidão para o Sucesso Empresarial, que possibilita a avaliação das habilidades empreendedoras utilizando uma teoria inovadora de medição (Thomas & John, 2020), o questionário BEPE que é usado para avaliar dimensões específicas fundamentais dos empreendedores (Cuesta, Suárez-álvarez, Lozano, García-Cueto & Muñiz, 2018; Ortuño-Sierra et al., 2021) e a Metodologia Skills que se propõem a medir a capacidade empreendedora do indivíduo (Almeida, 2003), dentre outros.

Neste estudo será utilizado a metodologia Skills para medir a capacidade empreendedora do gestor da empresa Simili.

2.3 Capacidade empreendedora sob a ótica da metologia SKILLS

Almeida (2003) descreve que a capacidade empreendedora nas organizações está diretamente relacionada às capacidades de gestão dos indivíduos, pois eles geram ativos intangíveis, com

exceção da propriedade intelectual. Existem fortes ligações entre: a capacidade para contratar empregados, os ativos humanos das empresas e os indicadores ligados às finanças. O autor ainda sugere que a capacidade empreendedora que mais influencia na geração de ativos intangíveis nas organizações são:

- Ativos Humanos: relação interpessoal, perfil de liderança, perfil comportamental, habilidades de gestão de recursos humanos, habilidade de gestão financeira e habilidade de gestão estratégica é uma frase complementar;
- Propriedade Intelectual: perfil comportamental, conhecimento técnico e experiência;
- Ativos de Mercado: todas, com exceção de habilidades na gestão de recursos humanos; e
- Ativos de Infraestrutura: todas, com exceção de habilidades de gestão de recursos humanos.

A Figura 1 trata da representação da capacidade empreendedora à luz da metodologia Skills.

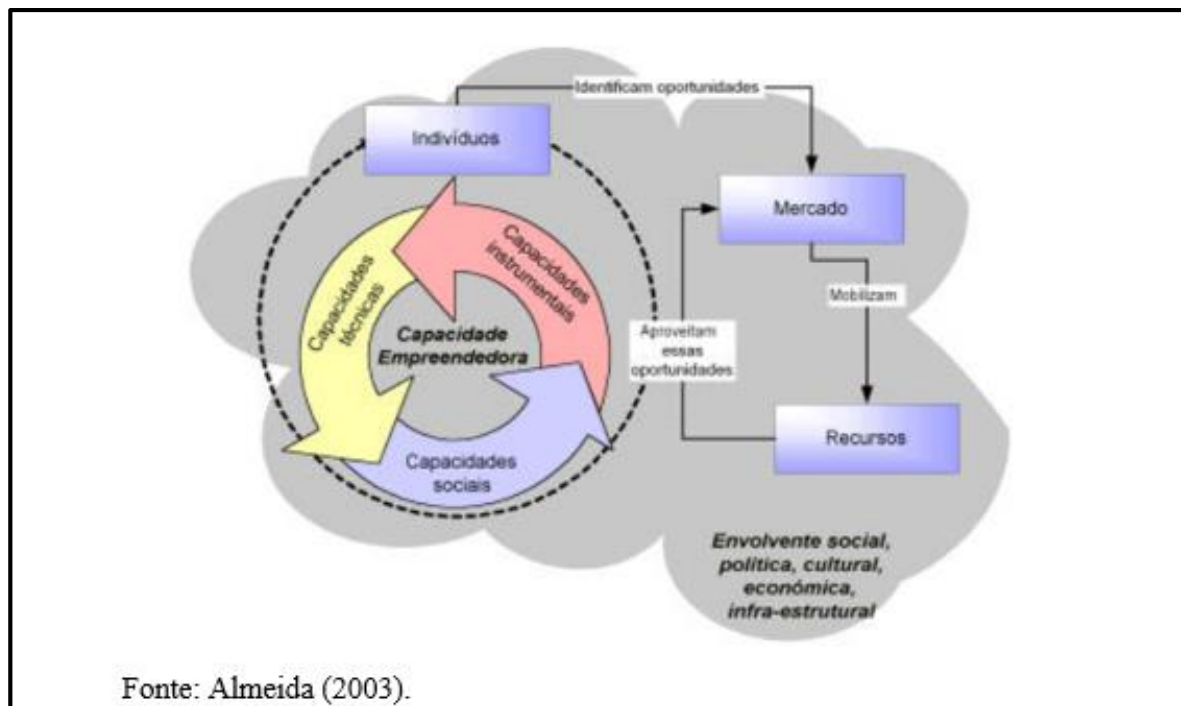


Figura 1 – Capacidade empreendedora na ótica Skills

Almeida (2003) propõe a avaliação da capacidade empreendedora por meio de um questionário desenvolvido no Projeto Skills, pelo Centro Promotor de Inovação e Negócios.

No Projeto Skills, a capacidade empreendedora é vista como um conjunto de capacidades que interagem entre si, podendo ser inatas ao empreendedor ou por ele adquiridas, que o tornam capaz de criar e desenvolver ideias que se materializarão em inovações (Almeida, 2003).

O questionário desenvolvido no Projeto Skills contempla 93 afirmativas, em uma escala Likert de 1 a 7 pontos, que se propõem a medir a capacidade empreendedora do indivíduo, os aceleradores ou redutores dessa capacidade e as motivações para empreender.

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Do ponto de vista da abordagem do problema, a pesquisa caracteriza-se como qualitativa (Oliveira, 2012), sendo descritiva quanto aos seus objetivos e análise dos dados (Gil, 2007). Trata-se de um estudo de caso do gestor da empresa Simili Musica. O estudo de caso é uma forma de pesquisa que aborda com profundidade um ou poucos objetos de pesquisa (Zanella, 2009).

Observação direta e entrevistas são os instrumentos utilizados nesta pesquisa. No caso da observação direta, foram realizadas visitas técnicas no referido estudo de caso (Yin, 2014). Foi utilizada a entrevista semiestruturada, permitindo ao entrevistado discorrer amplamente sobre o assunto. Sua principal vantagem é a combinação de perguntas abertas e fechadas, de modo que o pesquisador possa intervir caso necessite de explicação mais detalhada (Boni & Quaresma, 2005). Como instrumento de pesquisa utilizou-se questionário integrante da Metodologia Skills.

O questionário foi aplicado com o sócio proprietário e empreendedor da empresa Simili Musica, no mês de março de 2021, sendo a apresentação, tratamento e análise dos dados realizada de forma descritiva.

4. CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA

Os dados analisados são referentes ao gestor da empresa Simili Música, uma escola de música e loja de instrumentos musicais. Iniciou as atividades em 2016 na cidade de Balneário Camboriú/SC, por iniciativa de Marcelo Silva e Scheila T. Silva, fundadores da empresa.

Quanto à loja, a Simili Música comercializa os mais diversos instrumentos musicais e acessórios das melhores marcas e de excelente qualidade, sendo especialista em pianos acústicos. Atende em um espaço físico de showroom aconchegante e requintado em Balneário Camboriú / SC, assim como através da loja virtual para todo o Brasil.

Conta com vários cursos de música, entre eles: bateria, canto/ técnica vocal, contrabaixo, guitarra, musicalização infantil, percussão, piano, teclado, teoria musical, viola, violão e violino. Em todos os cursos são oferecidas aulas semanais com uma metodologia de ensino focada no alto rendimento.

As salas de aula são desenvolvidas para o melhor aproveitamento do ensino musical, com paredes tratadas acusticamente, salas climatizadas, monitoradas por câmeras e com instrumentos novos. Conta com professores altamente qualificados e com grande formação musical, entre eles, especialistas e mestres, alguns até com carreira internacional.

Possui como visão estar entre as principais, melhores e mais completas lojas de instrumentos musicais do Brasil e ser reconhecida nacionalmente como instituição de referência na área de ensino musical.

5. ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

O questionário proposto pela Metodologia Skills foi aplicado ao sócio proprietário da empresa Simili Música. A geração de uma matriz de correspondência, proposta pela metodologia referenciada, possibilitou a construção dos gráficos e tabelas.

Os resultados obtidos para as variáveis capacidades pessoais, técnicas, de gestão e instrumentais evidenciam uma visão abrangente dos resultados apresentados na Figura 2.

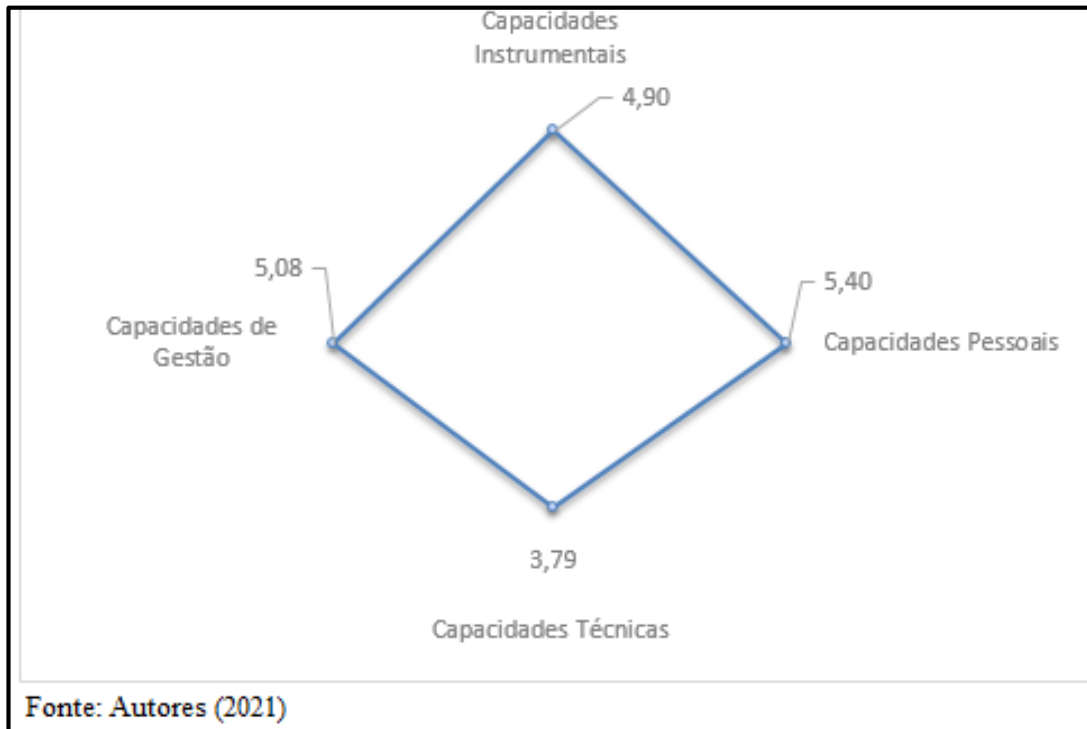


Figura 2 – Resultados por Variáveis

Pode-se observar que o pesquisado evidencia uma maior Capacidade Pessoal (5,40), representada pela dimensão comportamental.

Nas Capacidades de Gestão, compostas pelas dimensões Recursos Humanos e Estratégia, o pesquisado obteve o segundo melhor desempenho (5,08), seguido das Capacidades Instrumentais (4,90), tendo como dimensões a Liderança e o Relacionamento Interpessoal.

Em menor destaque, estão as Capacidades Técnicas (3,79), representadas pelas dimensões experiência e conhecimento técnico.

A partir da autoavaliação do empreendedor foi possível observar uma maior capacidade pessoal e de gestão, decorrentes da sua coragem para correr riscos, da sua visão de onde está, onde quer chegar e o que é preciso fazer. Além disso, mostra capacidade de planejamento, de ser um bom ouvinte e saber estimular permanentemente a sua equipe.

Já as capacidades que possuem uma menor avaliação por parte do pesquisado podem ser fortalecidas por meio do entendimento do mercado no qual seu negócio está inserido, mantendo-se atualizado, além de buscar a capacitação adequada para o preenchimento desta lacuna de conhecimento técnico, sendo que estas alternativas já estão em curso atualmente pelo empreendedor.

Adicionalmente a análise das capacidades, a Metodologia Skills viabiliza a análise das dimensões, conforme demonstrado na Figura 3.

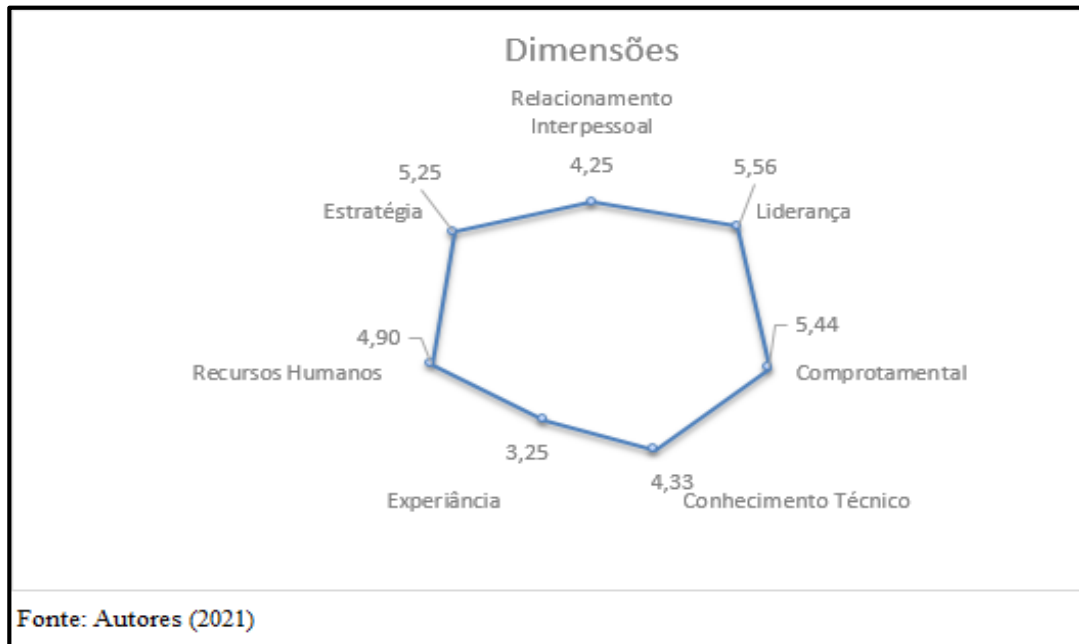


Figura 3 – Resultado das Dimensões

As dimensões com uma melhor autoavaliação estão relacionadas à liderança (5,56), comportamental (5,44), estratégia (5,25) e recursos humanos (4,90). Já nas dimensões conhecimento técnico (4,33), relacionamento interpessoal (4,25) e experiência (3,25) é possível inferir que o pesquisado possui uma capacidade empreendedora intermediária.

Após realizada a autoavaliação pelo empreendedor de todos os indicadores propostos pela Metodologia Skills, identificou-se que a média dos resultados obtidos foi de 4,79 e o desvio padrão de 0,90. Utilizando essas medidas como parâmetros, observa-se que as dimensões Liderança e Experiência obtiveram o melhor e pior resultado, respectivamente.

Nessa linha, observa-se, na Figura 4, resultados destacados para os indicadores da variável liderança, que são: capacidade de decisão, capacidade para identificar novas oportunidades de negócio (visão) e capacidade para assumir responsabilidade/compromisso.

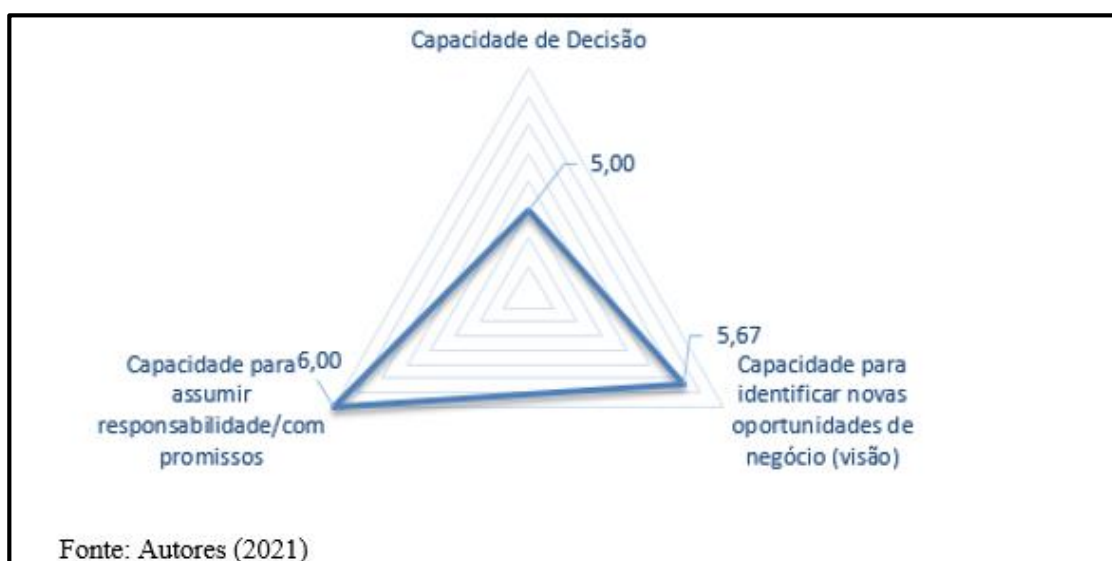


Figura 4 – Resultado do indicador Liderança

Entretanto, a falta de experiência profissional e empresarial prévias do empreendedor, identificadas na dimensão Experiência, poderão ser melhoradas com o passar do tempo. Nessa

linha, o empreendedor destaca que, a partir do momento que alcançar resultados e promover o aumento da lucratividade do negócio, possui o desejo de instruir e compartilhar seus erros e acertos com os futuros candidatos ao empreendedorismo, pois tem a sociedade como parceira do seu negócio.

Vale acrescentar ainda os resultados das dimensões comportamentais e recursos humanos, apresentados respectivamente nas figuras 5 e 6, que apresentaram apenas 1 (um) indicador destoante dos demais avaliados dentro de cada uma das dimensões.

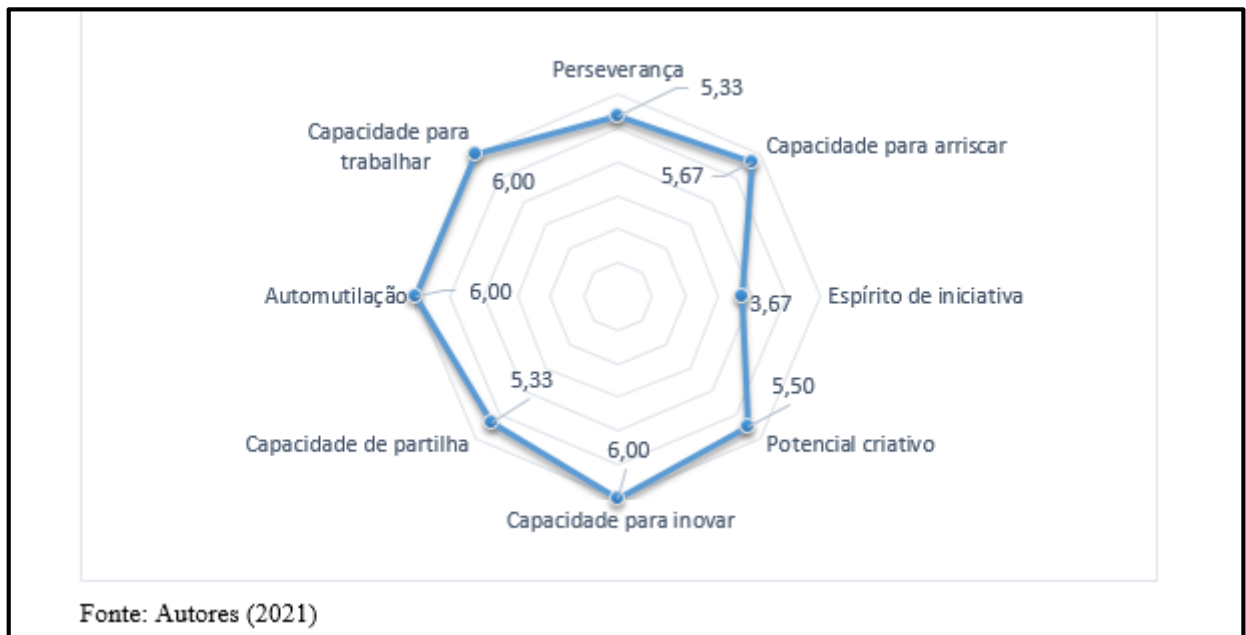


Figura 5 –Resultado Dimensão Comportamental

Na dimensão comportamental, com exceção do indicador espírito de iniciativa, os demais apresentaram resultados destacados e acima da média de todos os indicadores, que foi de 4,79.

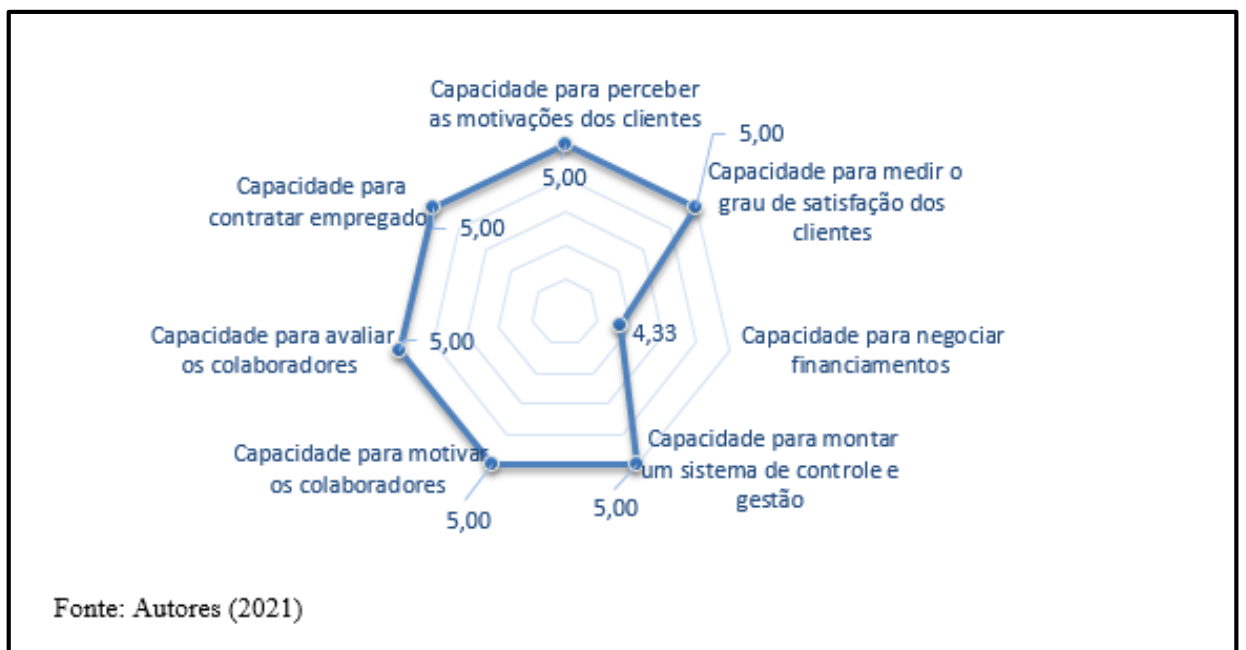


Figura 6 –Resultado Dimensão Recursos Humanos

No tocante à dimensão recursos humanos, com exceção do indicador capacidade de negociação, os demais apresentaram resultados destacados e acima da média de todos os indicadores, que foi de 4,79. A fim de melhorar seu desempenho, sugere-se que o empreendedor domine os pilares da negociação, que são o conhecimento e o timing perfeito, a identificação dos estilos de negociadores, o planejamento do tempo das negociações, o preparo para contornar objeções, saber ouvir, ter força de vontade e ser confiante (Martinelli, 2002).

Os indicadores que medem os aceleradores ou redutores da capacidade empreendedora, conforme a metodologia Skills, estão divididos em quatro variáveis – disponibilidade, sociocultural, econômica e política. Pode-se verificar, na Figura 7, o que foi aferido em relação ao empreendedor da empresa Simili.

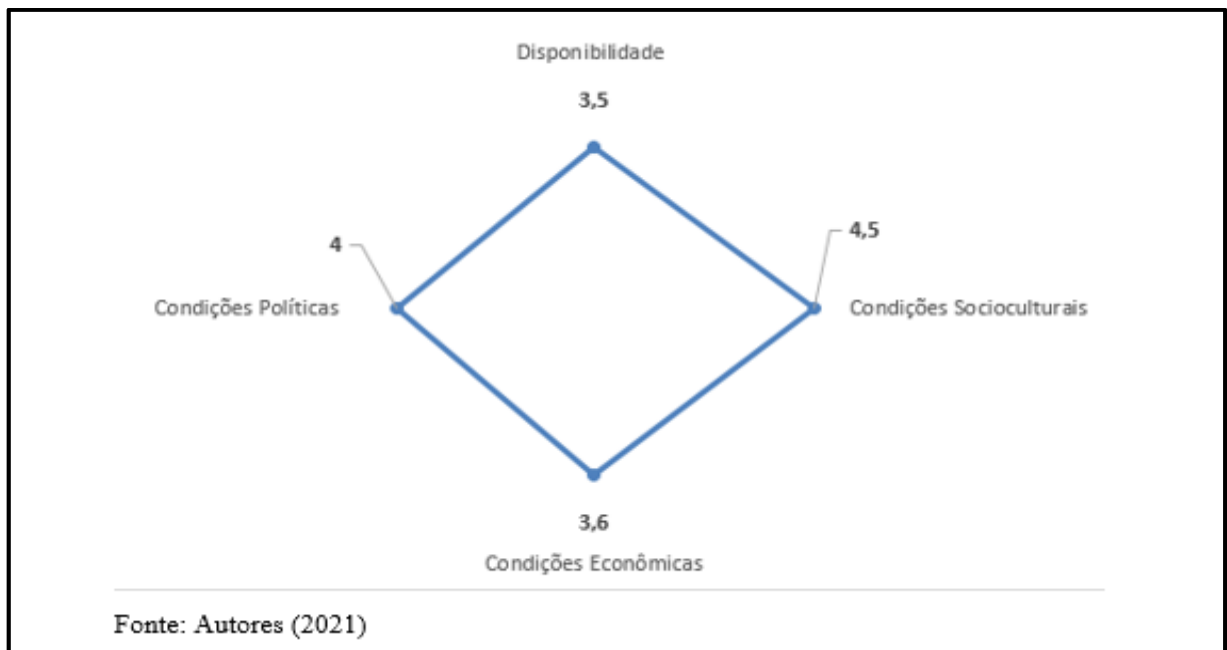


Figura 7 –Resultado Aceleradores e Redutores da Capacidade Empreendedora

Pode-se considerar a variável disponibilidade como o principal redutor no desenvolvimento da capacidade empreendedora do gestor. Esse é um fator de reclamação recorrente entre os empreendedores brasileiros, que precisam conciliar o tempo destinado entre a família e a empresa. Entre os aceleradores, destaca-se a variável sociocultural, que acaba contando com a valorização familiar como um fator de destaque.

Sobre as condições econômicas, o empreendedor foi impactado pela pandemia COVID-19, devido à dificuldade de exportação de instrumentos musicais de alto valor agregado com o seu fornecedor habitual.

A última etapa da metodologia Skills traz as motivações que levaram o empreendedor à criação do negócio. As motivações que obtiveram nota máxima foram a possibilidade de inovar, continuar a aprender, necessidade de realização pessoal e o desejo de enfrentar desafios, conforme Figura 8.

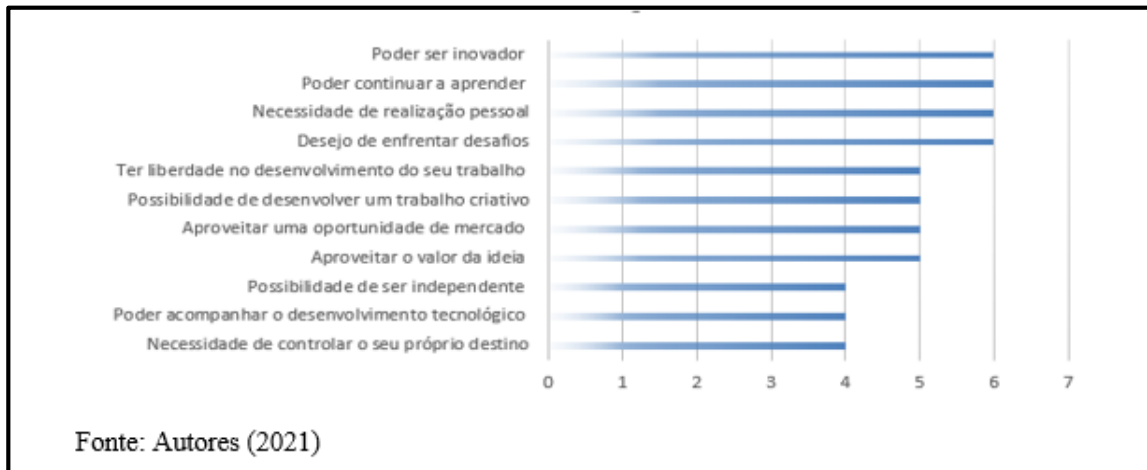


Figura 8 –Resultado dos Aspectos Motivadores

6. IMPACTOS COVID 19 – EMPRESA SIMILI

A pandemia do coronavírus mudou o funcionamento de várias empresas em função da determinação do governo de fechamento das atividades não essenciais por um período. Com a pandemia, as empresas precisaram se adaptar do dia para a noite para enfrentar um cenário repleto de incertezas, mudanças nos negócios, na maneira de vender, operar e se relacionar com seus colaboradores.

Dentre os aspectos negativos, no caso da empresa Simili, o empreendedor frisou que ocorreu uma redução drástica no faturamento da empresa, de aproximadamente 80%. Principalmente em relação à escola de música em decorrência do fechamento da empresa devido aos decretos municipais e estaduais.

Com relação a loja, até o segundo mês após o início da Pandemia, seguiu a mesma condição de redução. A partir do terceiro mês, ocorreu um aumento da venda do principal produto que é o piano, porém a empresa chegou a interromper suas vendas devido à falta de estoque, pois o principal fornecedor não conseguia atender a demanda. O problema persiste até os dias atuais em função da dificuldade de achar outro fornecedor e dos aumentos de custos com o processo de importação.

Todavia, o empreendedor identificou oportunidades após o início da Pandemia, pois conseguiu se adaptar tanto em relação aos fornecedores como colaboradores e passou a fazer cursos de vendas, marketing e desenvolvimento pessoal. Atualmente ele conta com uma equipe menor quando comparado ao início da pandemia, porém mais engajada e focada na cultura e visão da empresa.

7. CONCLUSÃO

O empreendedor tem um papel de destaque diante da economia, principalmente por ser o responsável pela inovação, por gerar empregos e movimentar o mercado. Sua capacidade empreendedora é um fator essencial para o desenvolvimento do negócio, assim como para a sua consolidação.

O estudo foi motivado pela ideia de compreender melhor o perfil, características, posturas e adaptabilidade de um empreendedor de sucesso, mesmo diante das adversidades. Observou-se que essas características podem ser natas do indivíduo ou adquiridas através de capacitações.

Porém, mesmo tendo a maior capacidade empreendedora possível, nada é capaz de suprir a força de vontade do próprio empreendedor em fazer dar certo. Entre erros e acertos, nasce a

experiência e ela é a principal base para o crescimento seguro de um empreendimento. Então, de acordo com a pesquisa, a capacidade empreendedora é formada por conhecimento da área, capacitação, persistência, coragem, propósito, resiliência, visão sistêmica, pensamento crítico e experiência.

A metodologia Skills aplicada nesse estudo foi capaz de demonstrar a capacidade empreendedora do gestor da empresa Simili e permitir por meio de sua aplicação a identificação dos aspectos fundamentais para exercer uma boa gestão empresarial, além de possibilitar a identificação dos seus pontos fortes e oportunidades de melhoria, contribuindo para o desenvolvimento do seu negócio e colaborando para o desenvolvimento econômico e social.

REFERÊNCIAS

- Almeida, P. J. M. B. (2003). Da capacidade empreendedora aos activos intangíveis no processo de criação de empresas do conhecimento. Universidade Técnica de Lisboa, Instituto Superior Técnico.
- Bernardi, L. A. (2012). Manual De Empreendedorismo E Gestão: Fundamentos, Estratégias E Dinâmicas. (Atlas, Ed.) (2nd ed.).
- Boni, V., & Quaresma, J. (2005). Aprendendo a entrevistar como fazer entrevistas em Ciências Sociais. Em Tese, 2(1), 68–80. doi:10.5007/18027
- Bullough, A., & Renko, M. (2013). Entrepreneurial resilience during challenging times. *Business Horizons*, 56(3), 343–350. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2013.01.001>
- Coase, R. H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*, 4(16), 386–405. doi:10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x
- Cuesta, M., Suárez-álvarez, J., Lozano, L. M., García-Cueto, E., & Muñiz, J. (2018). Assessment of eight entrepreneurial personality dimensions: Validity evidence of the BEPE battery. *Frontiers in Psychology*, 9(NOV), 1–10. doi:10.3389/fpsyg.2018.02352
- Degen, R. (1989). O Empreendedor: Fundamentos da Iniciativa Empresarial. (Mcgraw Hill, Ed.).
- Dolabela, F. (2008). Oficina do empreendedor. (Sextante, Ed.). Rio de Janeiro.
- Gil, A. C. (2007). Métodos e técnicas de pesquisa social. (Atlas, Ed.) (5th ed.). São Paulo.
- Kirzner, I. M. (1982). The theory of entrepreneurship in economic growth. In & K. H. V. (Eds. . In C. A. Kent, D. L. Sexton (Ed.), *Encyclopedia of entrepreneurship* (pp. 272–276). Englewood: Prentice-Hall.
- Martinelli, D. P. (2002). Negociação empresarial: enfoque sistêmico e visão estratégica. (Manole, Org.). Barueri.
- Neto, J. L. de O. (2008). Aplicação de modelo multicritério em apoio à seleção de empresas de base tecnológica candidatas à incubação: uma abordagem a partir da “capacidade empreendedora” com uso da metodologia e do software Macbeth. Universidade de Fortaleza.
- Oliveira, M. M. (2012). Como fazer pesquisa qualitativa. (Vozes, Ed.) (4th ed.). Petrópolis.
- Ortuño-Sierra, J., Ibort, E. G., Lopez, A. C., & Torres, J. M. D. (2021). Measuring entrepreneurship in adolescents at school: New psychometric evidence on the BEPE-A. *PLoS ONE*. doi:10.1371/journal.pone.0250237

- Robert D. Hisrich, Michael P. Peters, D. A. S. (2014). Empreendedorismo. (AMGH, Ed.) (9th ed.).
- Schumpeter, J. A. (2005). Development. *Journal of Economic Literature*, 43(1), 108–120.
- Thomas S. Lyons , John S. Lyons, G. J. J. (2020). Entrepreneurial skill-building in rural ecosystems: A framework for applying the Readiness Inventory for Successful Entrepreneurship (RISE). *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, 9(1), 112–136. Retrieved from <https://doi.org/10.1108/JEPP-09-2019-0075>
- Vale, G. V., Wilkinson, J., & Amâncio, R. (2008). Empreendedorismo, inovação e redes: uma nova abordagem. *RAE Eletrônica*, 7(1). doi:10.1590/s1676-56482008000100008
- Yin, R. K. (2001). Estudo de caso: planejamento e métodos. (Bookman, Ed.). Porto Alegre: Trad. de Daniel Grassi.
- Zanella, L. C. H. (2009). Metodologia de estudo e pesquisa em administração. (UAB, Ed.). Florianópolis: Departamento de Ciências da Administração -UFSC.