



25 a 28
setembro
2024
Campus Central UEPG
Ponta Grossa | PR

Explorando as Interseções das Inteligências
Artificiais na Sociedade Atual



CAPACIDADE EMPREENDEDORA: UM ESTUDO DE CASO APLICADO NA EMPRESA PARAÍSO DA GULA LTDA UTILIZANDO A METODOLOGIA SKILLS

ENTREPRENEURIAL CAPACITY: A CASE STUDY APPLIED IN THE COMPANY PARAÍSO DA GULA LTDA USING THE SKILLS METHODOLOGY

ÁREA TEMÁTICA: INOVAÇÃO, TECNOLOGIA E EMPREENDEDORISMO

Daiane Branco de Jesus, CESUSC, Brasil, daianel316887@gmail.com

Vitória Cavagnoli, CESUSC, Brasil, vitoria.cavagnoli@faculdadecesusc.edu.br

Vicente Moreira, CESUSC, Brasil, vicente.moreira@faculdadecesusc.edu.br

Juliana Cristina Gallas, CESUSC, Brasil, juliana.gallas@faculdadecesusc.edu.br

Resumo

As competências empreendedoras estabelecem a relação entre o indivíduo empreendedor e o processo de empreendedorismo; é a partir desta relação que surgem soluções para desafios sociais e econômicos, incluindo a realização profissional e o desemprego, a partir das habilidades e competências. Neste sentido, o objetivo desta pesquisa foi identificar a capacidade empreendedora do gestor da empresa Paraíso da Gula LTDA. A metodologia deste trabalho consistiu em um estudo de caso único de natureza quantitativa e qualitativa. Utilizou-se de um questionário para avaliar a capacidade empreendedora, a partir da metodologia Skills de Almeida (2003), analisando a relevância das dimensões empreendedoras na empresa e a autopercepção sobre empreender. O estudo destacou a importância da educação empreendedora. Os resultados da pesquisa indicam demandas em desenvolvimento de habilidades de gestão e liderança, bem como a necessidade de fortalecer a experiência no mercado e as competências interpessoais do gestor. Essas áreas, identificadas como oportunidades de melhoria, são fundamentais para impulsionar o sucesso contínuo da empresa Paraíso da Gula LTDA no setor competitivo de alimentação.

Palavras-chave: Capacidades Empreendedoras; Empreendedorismo; Habilidades

Abstract

Entrepreneurial skills establish the relationship between the entrepreneurial individual and the entrepreneurship process; It is from this relationship that solutions to social and economic challenges emerge, including professional fulfillment and unemployment, based on skills and competencies. In this sense, the objective of this research was to identify the entrepreneurial capacity of the manager of the company Paraíso da Gula LTDA. The

methodology of this work consisted of a single case study of a quantitative and qualitative nature. A questionnaire was used to assess entrepreneurial capacity, based on Almeida's Skills methodology (2003), analyzing the relevance of entrepreneurial dimensions in the company and self-perception about entrepreneurship. The study highlighted the importance of entrepreneurial education. The research results indicate demands for the development of management and leadership skills, as well as the need to strengthen the manager's market experience and interpersonal skills. These areas, identified as opportunities for improvement, are fundamental to driving the continued success of the company Paraíso da Gula LTDA in the competitive food sector.

Keywords: *Entrepreneurial Capabilities; Entrepreneurship; Skills*

1. INTRODUÇÃO

A atividade empreendedora é amplamente reconhecida como uma força para o crescimento econômico e social dos países. É por meio do empreendedorismo que inovações em produtos e processos são introduzidas, impulsionando a competitividade e a eficiência econômica (Mota et al., 2017). Para empreender de forma eficaz, é importante que o indivíduo possua uma combinação de características pessoais e habilidades profissionais, incluindo motivação para inovar, liderança, criatividade, pensamento crítico, adaptabilidade e capacidade de resolver problemas (Farhangmehr et al., 2016).

As características centrais de um empreendedor ideal incluem o aproveitamento de oportunidades de mercado, a criação de valor, ter autoconfiança e buscar excelência. Empreendedores bem-sucedidos são líderes determinados, focados em oportunidades, criativos, motivados e resilientes diante de incertezas e riscos (Oliveira, 2008).

Diante do avanço da globalização e das rápidas mudanças tecnológicas e mercadológicas, é fundamental que as empresas priorizem a capacidade empreendedora para manter um desempenho satisfatório (Ortuño-Sierra, Ibort, Lopez & Torres, 2021).

Para os empreendedores visionários, as ideias promissoras emergem da observação de lacunas frequentemente negligenciadas, sendo transformadas em oportunidades tangíveis por meio de uma análise de dados e informações. Seguindo a perspectiva de Schumpeter (2005), o empreendedor é aquele capaz de desestabilizar a ordem corrente e inovar criando mercados com uma oportunidade identificada.

Florianópolis, uma cidade turística de destaque, apresenta oportunidades únicas para o empreendedorismo no ramo alimentício, dado o fluxo constante de visitantes apaixonados por experiências gastronômicas autênticas. Nesse cenário, o intraempreendedorismo torna-se uma ferramenta valiosa. Empregados que atuam com uma mentalidade empreendedora dentro das empresas podem identificar e explorar novos nichos de mercado, adaptando-se às preferências dos turistas e inovando em produtos e serviços. Assim, combinar a essência empreendedora com a dinâmica interna das empresas no setor de alimentação pode ser o diferencial que posiciona Florianópolis não apenas como um ponto turístico, mas também como referência em gastronomia inovadora e de qualidade.

Sendo assim, escolheu-se analisar o perfil do gestor que atua na empresa Paraíso da Gula LTDA. É uma empresa fundada em 2004 que atua em Ponta das Canas na região de Florianópolis/SC. A trajetória da empresa Paraíso da Gula Ltda. começou na década de 2000, quando Lucia e Luciano iniciaram, modestamente, a produção artesanal de empanadas em casa para complementar a renda.

Esse empreendimento logo conquistou uma clientela fiel e satisfeita, levando os donos a se dedicarem integralmente a essa atividade. Em 2004, decidiram abrir a loja Paraíso da Gula em um local conhecido por seu histórico de negócios malsucedidos, enfrentando inicialmente desconfiança sobre o investimento “naquele lugar”. Contudo, não demorou muito para que a loja ganhasse reconhecimento, permitindo que Lúcia e Luciano se dedicassem exclusivamente ao Paraíso da Gula.

O estabelecimento, inicialmente focado em empanadas, expandiu para oferecer massas artesanais congeladas, com receitas herdadas da mãe de Luciano, “Vó Ana”, aumentando ainda

mais sua popularidade. Neste ano de 2024, o Paraíso da Gula celebrará 20 anos de sucesso, atraindo clientes fiéis de toda a Grande Florianópolis para saborear suas empanadas e garantir comidas congeladas de alta qualidade.

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

2. REVISÃO DE LITERATURA

Este capítulo é dedicado à revisão da literatura sobre empreendedorismo, explorando as capacidades empreendedoras e a metodologia Skills, utilizada para avaliar essas capacidades. Empreendedorismo, entendido como o motor de inovação e desenvolvimento econômico, envolve uma série de competências que permitem a criação e consolidação de novos negócios. As capacidades empreendedoras, como a inovação, resiliência e liderança, são importantes para o sucesso e a sustentabilidade das empresas em um mercado global competitivo. Além disso, abordaremos a metodologia Skills, um framework analítico que permite avaliar e desenvolver as habilidades empreendedoras necessárias. Este referencial teórico fornece uma base para a compreensão dos elementos que influenciam o sucesso empreendedor, fundamentando as análises e discussões deste estudo.

2.1 Empreendedorismo

As mudanças têm acelerado a evolução da humanidade nas últimas décadas. Anteriormente, no século passado, a vantagem competitiva das empresas baseava-se em poder financeiro, território, domínio de técnicas de produção e acesso a matéria-prima. Hoje, porém, essa vantagem provém do conhecimento e da informação, ambos impulsionados pela globalização (Santos et al., 2020).

Como resultado, estão sendo desenvolvidas e refinadas novas práticas gerenciais, juntamente com o perfil dos profissionais necessários para manter as empresas competitivas no mercado, o que também se aplica aos empreendedores que cultivam características distintas para garantir o sucesso de seus negócios.

Empreendedores são aqueles que identificam oportunidades e assumem os riscos para inovar, atuando de forma independente ou dentro de organizações (Ireland; Hoskisson; Hitt, 2017).

A palavra "empreendedorismo" deriva de "entrepreneur", que se traduz como "alguém que assume riscos e inicia algo novo". Assim, o empreendedorismo envolve a criação de algo valioso e único, investindo tempo e esforço, enfrentando riscos financeiros, psicológicos e sociais, e colhendo recompensas econômicas e pessoais (Robert & Michael, 2014).

Segundo Dornelas (2001), o empreendedor é aquele que faz as coisas acontecerem, se antecipa aos fatos e tem uma visão futura da organização. Além disso, é fundamental que o conhecimento seja constantemente atualizado e aplicado. Como aponta Robert & Michael (2014), o processo de aprendizado do empreendedor na realidade envolve ações, erros e aprendizados contínuos. As definições de empreendedorismo variam de acordo com a área de especialização. Economistas associam empreendedores à inovação e ao desenvolvimento econômico. Pesquisadores das ciências comportamentais destacam características como criatividade, persistência, controle e liderança. Engenheiros veem os empreendedores como eficientes distribuidores e coordenadores de recursos, enquanto especialistas financeiros os definem como indivíduos capazes de medir e assumir riscos.

Almeida (2003) destaca que é impraticável caracterizar o empreendedor com uma única palavra, como 'criativo', já que cada área de atuação demanda habilidades específicas.

O empreendedor é alguém que, devido à sua habilidade empreendedora, obtém condições e vantagens privilegiadas. Ele possui a capacidade de reunir e moldar recursos ideais para aproveitar oportunidades de mercado. Os protagonistas do empreendedorismo visam criar empresas mais eficientes ou superar barreiras no ambiente empresarial, abrindo novas oportunidades e ampliando o mercado. Contudo, a expansão do empreendedorismo pode, em alguns casos, resultar em novos desafios e barreiras, especialmente quando leva à formação de domínio de mercado (Vale, Wilkinson & Amâncio, 2008).

O empreendedor deve priorizar a criatividade, inovação e desenvolvimento com uma abordagem orientada ao capital humano, a fim de estimular o empreendedorismo (Willerding, 2011 e Filion, 2004). Isso implica colocar os empregados no centro das atenções, buscando agregar valor econômico aos negócios e manter a competitividade da empresa no mercado.

É muito importante prestar atenção nas características de cada empregado. Em consonância com Moriano et al. (2009) no ambiente organizacional existe uma cobrança em relação ao reconhecimento de oportunidades e a capacidade de assumir riscos e apresentar ideias inovadoras.

Conforme Dornelas (2001), entre as habilidades gerenciais, o empreendedor utiliza a criatividade e o conhecimento para promover inovação. Além disso, sua visão abrangente o impulsiona a realizar ações singulares, superando as expectativas estabelecidas.

2.2 Capacidade empreendedora

A capacidade empreendedora de uma organização está ligada à habilidade de gestão dos indivíduos que a compõem. Nesse caso, será analisada a capacidade empreendedora do gestor da empresa Paraíso da Gula, que atua no ramo alimentício, por meio da metodologia Skills.

Almeida (2003) sugere a análise dos principais fatores que definem a capacidade empreendedora dos indivíduos, com o objetivo de identificar padrões comportamentais comuns entre empreendedores. Essa abordagem busca estabelecer uma metodologia para medir a capacidade empreendedora de cada pessoa, focando no entendimento das características que moldam uma mentalidade empreendedora e facilitando a identificação de potenciais empreendedores.

Há reflexões acerca do propósito de entender as características dos empreendedores bem-sucedidos. Dolabela (2010) destaca que uma questão central para os pesquisadores é: "O que diferencia os empreendedores de sucesso dos demais?". Segundo o autor, o empreendedor é alguém que sonha e busca transformar seus sonhos em realidade. E para isso não se tem idade, apenas precisa ter força de vontade, autoconfiança e psicológico para suportar possíveis obstáculos, pois ser um empreendedor é algo desafiador, há muitos obstáculos a serem superados.

É preciso assumir riscos, segundo Dornelas (2001) empreendedor é aquele que detecta uma oportunidade e cria um negócio para capitalizar sobre ela, assumindo riscos calculados. Enxerga oportunidade onde outras pessoas só conseguem ver problemas. O "frio na barriga" é algo que motiva eles, estão sempre buscando algo a mais, o que deu certo, o confortável, não chama mais atenção deles, precisam estar em constante zona de "criação" para se sentirem vivos.

O empreendedor se destaca por aproveitar oportunidades de mercado, criar valor, ter autoconfiança, buscar excelência e desenvolver atitudes e comportamentos produtivos. Empreendedores de sucesso são líderes determinados, focados em oportunidades, criativos, motivados e resilientes diante de incertezas e riscos (Oliveira, 2008). Empreendedores de sucesso fazem uso de pesquisas de mercado como uma ferramenta estratégica para ampliar sua compreensão das necessidades dos consumidores. Isso lhes permite conduzir trabalhos inovadores, traduzindo ideias em oportunidades precisas, pois vão direto na dor do consumidor (Vale, Wilkinson & Amâncio, 2008).

Bernardi (2012) identifica características de realização nas motivações para empreender, tanto objetivas quanto subjetivas, destacando razões como concretização de ideias, busca por independência, evasão da rotina profissional, aceitação de riscos e responsabilidades, validação de habilidades, auto-realização, aumento de ganhos, status e controle sobre a qualidade de vida. Thomas & John (2020) salientam que definir, mensurar e aprimorar habilidades é fundamental para o êxito empresarial e para a construção de ecossistemas de negócios robustos.

Empreendedores de sucesso não podem ser definidos por uma única palavra; eles são marcados pela força de vontade, ambição de realizar, comprometimento pessoal e com os outros, entre outras características essenciais. Dornelas (2001) afirma que o sucesso vem da aquisição de habilidades relevantes, experiência e da capacidade de reconhecer e aproveitar oportunidades, assumindo riscos calculados.

Segundo o autor, essas habilidades, combinadas com a visão e a experiência, são fundamentais para o sucesso. O empreendedor bem-sucedido possui uma perspectiva única, capaz de encontrar oportunidades onde outros veem apenas obstáculos.

Chiavenato (2006) descreve o empreendedor como o motor da economia, salientando que ele não é apenas um fundador de empresas ou um criador de negócios, mas sim alguém que antecipa e capitaliza novas oportunidades.

Diversos modelos buscam medir a capacidade empreendedora. O "Empreendedorismo Habilidade Edifício Framework" (ESBF) é uma ferramenta que avalia e desenvolve habilidades empreendedoras (Thomas & John, 2020). O RISE, ou "Inventário de Prontidão para o Sucesso Empresarial", avalia habilidades empreendedoras com uma abordagem inovadora de medição (Thomas & John, 2020). O questionário BEPE foca em dimensões essenciais dos empreendedores (Ortuño-Sierra et al., 2021). Já a Metodologia Skills (Almeida, 2003) é voltada para aferir a capacidade empreendedora do indivíduo. Estes são apenas alguns exemplos dentre outros existentes.

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

2.3 Capacidade empreendedora sob a ótica da metodologia SKILLS

Almeida (2003) descreve que a habilidade empreendedora nas empresas se correlaciona estreitamente com as competências gerenciais dos indivíduos. A Figura 1 ilustra a capacidade empreendedora com base na metodologia Skills.

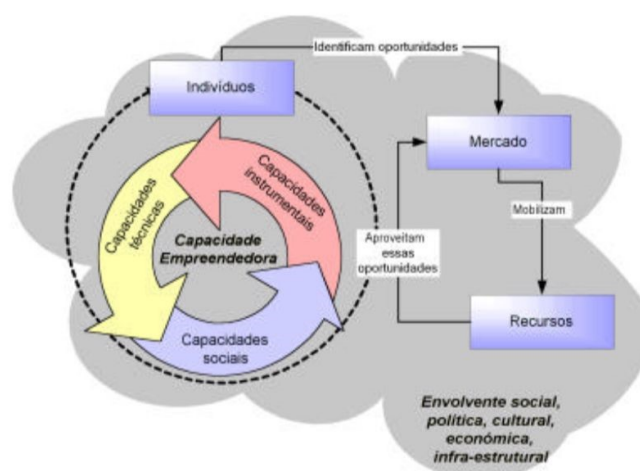


Figura 1 – Capacidade Empreendedora
Fonte: Almeida (2003)

A figura 1 apresenta um modelo conceitual que ilustra a metodologia Skills, conforme discutido por Almeida. O esquema ressalta a interação dinâmica entre indivíduos, capacidades empreendedoras e o ambiente em que operam. No centro, as capacidades empreendedoras são retratadas como o núcleo, divididas em capacidades sociais, comunicativas e instrumentais, destacando que o empreendedorismo não se baseia apenas em competências técnicas, mas também em habilidades interpessoais e de comunicação. Os indivíduos, identificados pela sua habilidade de reconhecer oportunidades, são posicionados na parte superior do modelo, enfatizando seu papel ativo no processo. Essas oportunidades são levadas ao mercado, onde são mobilizados recursos necessários. O processo todo é cercado pela envolvente social, política, cultural, econômica e infraestrutura, indicando que o sucesso empreendedor é influenciado por uma variedade de fatores externos. Este modelo ressalta a complexidade do empreendedorismo e a necessidade de uma abordagem holística que reconheça a interconexão entre o empreendedor, suas habilidades e o contexto mais amplos no qual eles operam.

Almeida (2003) sugere uma avaliação da capacidade empreendedora por meio de um questionário originado no Projeto Skills, conduzido pelo Centro Promotor de Inovação e Negócios.

No escopo do Projeto Skills, a aptidão empreendedora é entendida como um conglomerado de habilidades, que podem ser inerentes ou adquiridas pelo empreendedor, capacitando-o a conceber e evoluir ideias que se concretizam em inovações.

O questionário derivado deste projeto conta com 93 itens, avaliados por uma escala Likert de 1 a 7 pontos, objetivando mensurar a habilidade empreendedora do indivíduo, bem como os impulsionadores, limitadores e motivações associados ao empreendedorismo.

2.4 Análise do questionário da metodologia Skills

O questionário da Metodologia Skills, desenvolvido para avaliar as capacidades empreendedoras, é estruturado em quatro variáveis principais: Capacidades Pessoais, Capacidades Instrumentais, Capacidades Comportamentais e Capacidades Técnicas, cada uma explorando diferentes dimensões que refletem aspectos específicos da capacidade empreendedora.

A variável Capacidades Instrumentais divide-se em duas dimensões principais: Relacionamento Interpessoal e Liderança. A dimensão de Relacionamento Interpessoal foca em habilidades como capacidade de escutar, adquirir informações e comunicabilidade, além do senso de obrigação para com os outros. Por outro lado, a dimensão de Liderança avalia a capacidade de tomar decisões, identificar novas oportunidades de negócio e assumir responsabilidades e compromissos.

A variável Capacidades Pessoais inclui uma dimensão comportamental que abrange uma ampla gama de qualidades, como perseverança, disposição para arriscar, iniciativa, criatividade e inovação. Esta dimensão também considera a capacidade de partilha, automotivação e habilidade para trabalhar eficazmente.

A variável Capacidades Técnicas engloba conhecimento técnico e experiência. A dimensão de conhecimento técnico foca na formação básica relacionada com a atividade, o domínio do processo de inovação e o conhecimento específico do setor. A dimensão de experiência abarca tanto a experiência empresarial quanto a profissional, essencial para uma compreensão profunda do ambiente de negócios.

A Variável Capacidades de Gestão contempla duas dimensões: Recursos Humanos e Estratégia. Em Recursos Humanos, são avaliadas habilidades para perceber as motivações dos clientes, medir sua satisfação, negociar financiamentos, montar sistemas de controle e gestão, motivar e avaliar colaboradores e recrutar empregados. A dimensão de Estratégia analisa a capacidade para conceber e implementar estratégias empresariais eficazes.

Após a coleta dos dados pelo questionário, os resultados são organizados por meio de uma matriz de correspondência que proporciona uma visualização dos resultados, mapeando cada variável às suas respectivas dimensões e indicadores. Esta matriz facilita a análise de como cada área de capacidade empreendedora contribui para o perfil geral do empreendedor, ajudando a identificar pontos fortes e áreas que necessitam de desenvolvimento adicional, orientando a formulação de estratégias para o aprimoramento de habilidades.

3. PROCEDIMENTO METODOLÓGICOS

Sob a perspectiva metodológica, quanto à abordagem do problema, este estudo é categorizado como uma pesquisa qualitativa e quantitativa.

A pesquisa quantitativa utiliza dados numéricos e estatísticos para estudar um fenômeno ou problema. Realizada por meio de coleta de dados monitorados, como acompanhamentos e escalas, permite análise estatística e inferência dos resultados (Gerhardt; Silveira, 2009). Nesta pesquisa, a análise quantitativa foi caracterizada pela coleta de dados utilizando um questionário estruturado proposto por Almeida (2003).

Por outro lado, a pesquisa qualitativa utiliza dados descritivos e interpretativos (Gerhardt; Silveira, 2009). Nesta pesquisa, a análise qualitativa utilizou o modelo de metodologias Skills de Almeida (2003), que propõe a análise dos dados por meio de correlações descritas por este autor, apresentadas no item de metodologia Skills.

Ambas as metodologias têm suas vantagens e desvantagens. A escolha depende do objetivo da pesquisa, do tipo de fenômeno estudado e das características da amostra. É possível utilizar uma abordagem mista, combinando elementos das duas metodologias para obter resultados mais completos e precisos (Gerhardt; Silveira, 2009).

Quanto aos seus propósitos e análise de dados, adota-se uma natureza descritiva, seguindo as diretrizes de Gil (2007). Isso significa que o estudo visa detalhar características, processos ou fenômenos, documentando e interpretando as dimensões observáveis sem influenciar ou modificar o ambiente ou sujeitos estudados.

Realizou-se uma revisão bibliográfica sobre os temas da pesquisa e selecionou-se o estudo de caso como estratégia de pesquisa. Conforme Zanella (2009), estudos de caso consistem em uma investigação baseada em observação direta que emprega uma abordagem sistemática para o planejamento, coleta e análise de dados, podendo ser aplicada a um único caso ou a múltiplos casos, e incorporando métodos quantitativos, qualitativos ou ambos. O foco central recai sobre um estudo de caso envolvendo o gestor da empresa Paraíso da Gula LTDA.

Neste estudo, foi aplicado um questionário estruturado de Almeida (2003) como principal método de coleta de dados, pois possibilita ao entrevistado abordar o tema de forma abrangente.

O campo estudado foi definido pro fácil acesso do pesquisador e consiste em um empreendedor que atua como sócio proprietário e empreendedor da empresa Paraíso da Gula LTDA, exercendo funções gerenciais e administrativas, sendo ele portador de toda dinâmica da estrutura da empresa.

Na sequência, procede-se à descrição da empresa analisada e, em seguida, descreve-se o método adotado para a realização desta pesquisa.

4. CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA

Os dados examinados pertencem ao gestor da empresa Paraíso da Gula LTDA, que valoriza profundamente a missão da empresa de oferecer alimentos de alta qualidade, preparados artesanalmente e com o devido cuidado, visando proporcionar ao consumidor uma experiência gastronômica que inspire uma conexão significativa entre as pessoas e as refeições compartilhadas, considerando que cada prato carrega uma história. Cada refeição é vista como um momento especial a ser lembrado.

A visão da empresa é ser reconhecida como a produtora de massas mais confiável e inovadora, fornecendo uma ampla variedade de produtos de qualidade que conquistem os consumidores. Busca-se incessantemente a excelência em todas as etapas da produção, da seleção de ingredientes superiores à entrega de produtos frescos e saborosos.

O objetivo é ser a escolha preferencial dos consumidores por massas autênticas e saborosas, criando momentos memoráveis à mesa de cada família.

Os valores da empresa refletem seu compromisso com a qualidade, autenticidade e paixão, e, crucialmente, um compromisso com o cliente, esforçando-se para exceder suas expectativas e fornecer produtos e serviços que cativem e promovam a fidelidade.

O gestor estabeleceu como meta, para os próximos dois anos, a formação de uma equipe robusta, reconhecendo habilidades chave para fortalecer a equipe atual, recrutando novos colaboradores e implementando treinamentos especializados por área. Pretende-se aumentar a produção, identificar e resolver gargalos, investir em tecnologia e automação para elevar a eficiência, visto que a operação ainda é bastante artesanal.

Com a intenção de expandir e abrir um segundo ponto de venda, o objetivo é alcançar uma clientela mais ampla, aumentar a receita e desenvolver estratégias de marketing para atrair novos clientes e manter os atuais. Considera-se inclusive desenvolver uma linha de produtos "sem glúten", dado o aumento significativo da demanda nessa categoria nos últimos anos, visando atender a mais um segmento de mercado e potencializar as oportunidades de venda.

5. ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

O questionário proposto pela Metodologia Skills foi aplicado ao sócio proprietário da empresa Paraíso da Gula LTDA. A geração de uma matriz de correspondência, proposta pela metodologia em questão, possibilitou a construção de gráficos e tabelas. Os resultados obtidos para as variáveis capacidades pessoais, técnicas, de gestão e instrumentais proporcionaram uma visão abrangente, conforme apresentado na Figura 2.

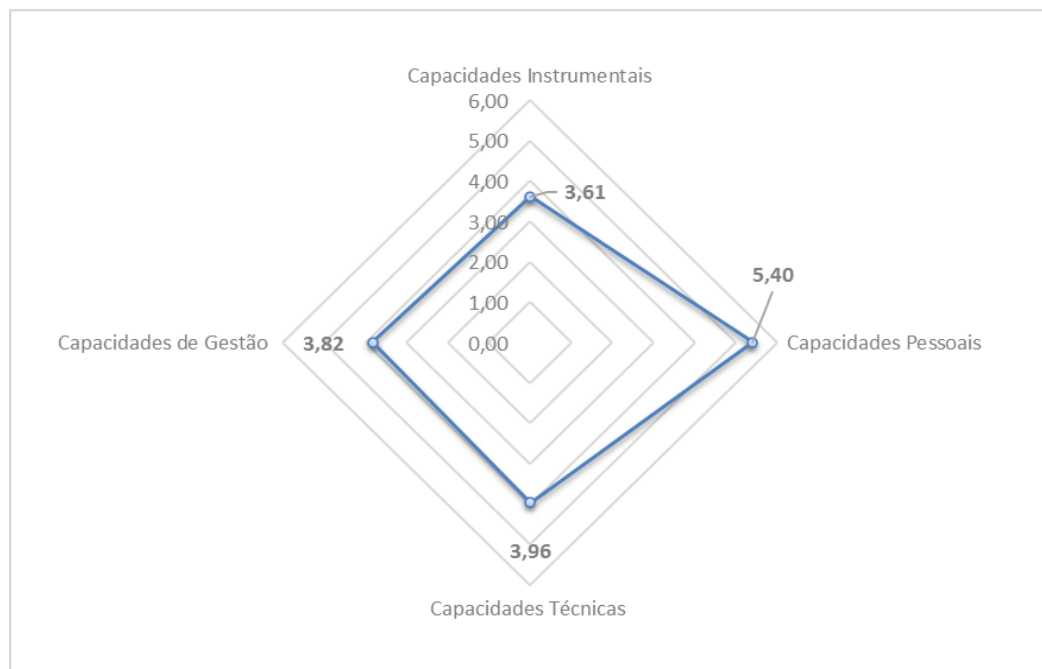


Figura 2 – Resultados por Variáveis
Fonte: Autores (2024)

Pode-se observar que o pesquisado evidencia uma maior capacidade pessoal (5,40), representada pela dimensão comportamental. Nas capacidades técnicas, compostas pelas dimensões experiência e conhecimento técnico, o pesquisado obteve o segundo melhor desempenho (3,96), seguido das capacidades de gestão (3,82), que incluem as dimensões de recursos humanos e estratégias. Em menor destaque, estão as capacidades instrumentais (3,61), representadas pelas dimensões de relacionamento interpessoal e liderança.

A partir da autoavaliação do empreendedor, é possível observar uma capacidade pessoal acima da média, decorrentes de sua coragem para assumir riscos e sua habilidade em adaptar-se a novas situações e desafios. Desta forma, mostra capacidade de liderar projetos e inovações com confiança e efetividade.

Já as capacidades que possuem uma menor avaliação por parte do pesquisado podem ser fortalecidas por meio do desenvolvimento de habilidades interpessoais e de liderança, por meio de cursos, consultorias e experiências práticas que enfatizem a gestão de equipes e o estabelecimento de redes de contato sólidas.

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

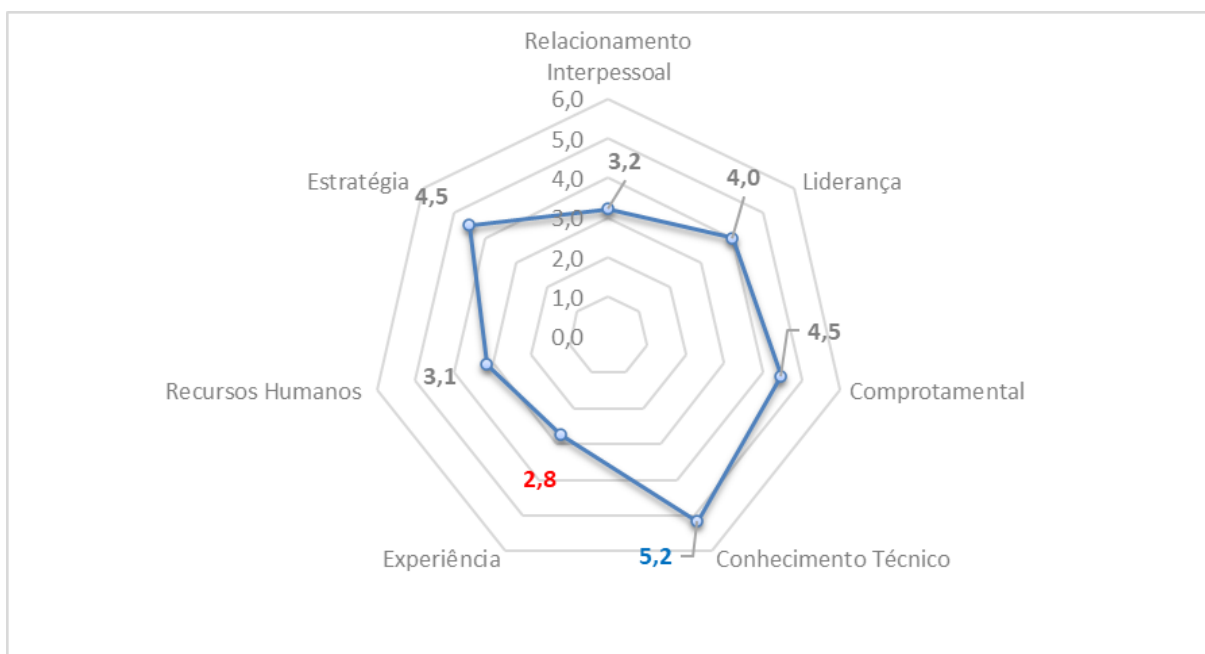


Figura 3 – Resultado das Dimensões
Fonte: Autores (2024)

As dimensões com uma melhor autoavaliação estão relacionadas à conhecimento técnico (5,20), comportamental (4,5), estratégia (4,5) e liderança (4,0). Já nas dimensões relacionamento interpessoal (3,20), recursos humanos (3,1) e experiência (2,80), 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 4,20.

Com base na autoavaliação realizada e na média apurada, pode-se concluir que o empreendedor possui pontos fortes bem definidos, particularmente em áreas que demandam conhecimento técnico especializado e capacidade de desenvolver estratégias e liderar. Estas são habilidades

essenciais para encarar o ambiente empresarial contemporâneo, o que sugere um potencial significativo para inovação e implementação de projetos complexos.

Nas áreas em que o empreendedor apresentou desempenho intermediário, tais como habilidades interpessoais, gestão de pessoal e experiência profissional, identifica-se uma margem para aprimoramento. O desenvolvimento dessas habilidades é essencial para liderar uma equipe com eficácia e cultivar um ambiente de trabalho favorável, elementos que podem contribuir significativamente para o sucesso do empreendedor.

Apesar dessas áreas de melhoria, as avaliações gerais indicam um desempenho acima do esperado, refletindo uma variedade ampla e diversificada de competências avaliadas. Isso sinaliza oportunidades para que o empreendedor aprimore de maneira equilibrada suas habilidades, o que pode reforçar a posição de sua empresa no mercado e fomentar o crescimento sustentável do negócio.

Nessa linha, observa-se, na Figura 4, resultados destacados para os indicadores da variável Conhecimento Técnico, que são: formação de base relacionada com a atividade, domínio do processo de inovação e conhecimento do setor.

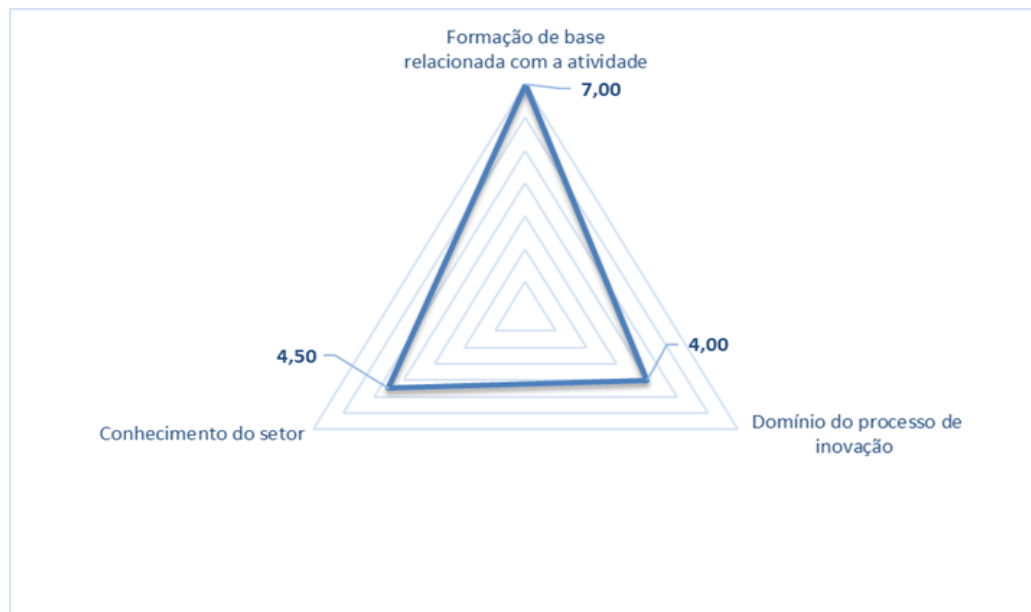


Figura 4 – Resultado do indicador Conhecimento Técnico
Fonte: Autores (2024)

Entretanto, a falta de experiência profissional e empresarial prévia do empreendedor, identificada na dimensão 'Experiência', poderá ser melhorada com o passar do tempo. Nessa linha, o empreendedor destaca que, a partir do momento em que alcançar resultados e promover o aumento da lucratividade do negócio, possui o desejo de instruir e compartilhar seus erros e acertos com futuros candidatos ao empreendedorismo, pois considera a sociedade como parceira de seu negócio.

Vale acrescentar ainda os resultados das dimensões comportamentais e de recursos humanos, apresentados respectivamente nas figuras 5 e 6, que, no caso da dimensão comportamental, apresentou 3 indicadores destoantes dos demais avaliados (abaixo da média) e na dimensão de recursos humanos apenas 2 indicadores acima da média.

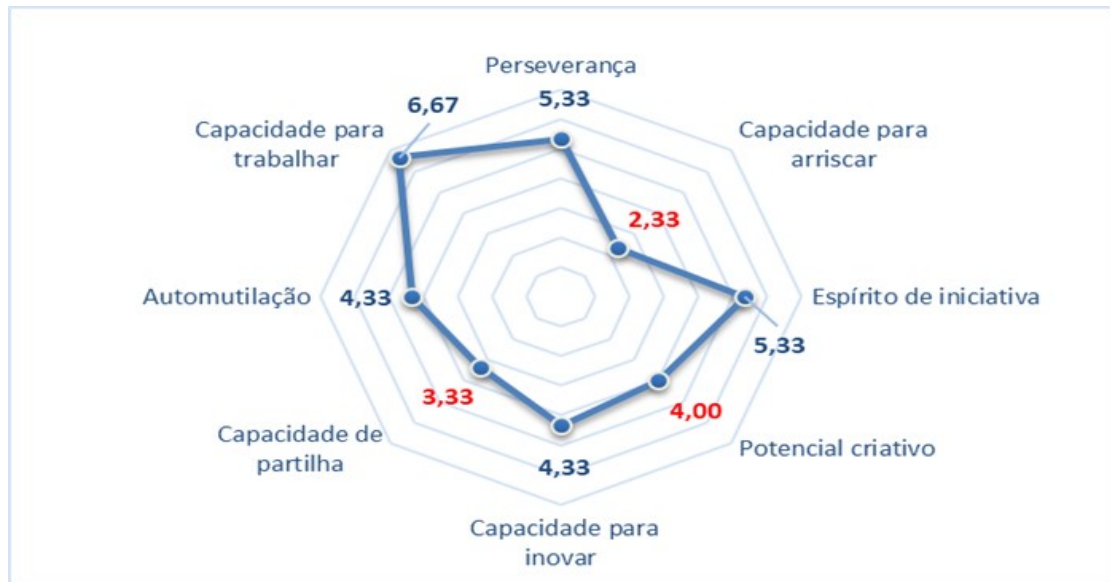


Figura 5 – Resultado Dimensão Comportamental
Fonte: Autores (2024)

Os resultados apresentados na dimensão comportamental revelam que o empreendedor possui qualidades como perseverança, automotivação e capacidade para trabalhar, com pontuações que superam a média geral de 4,20, sugerindo um perfil resiliente. A necessidade de desenvolvimento nas áreas de capacidade para arriscar, potencial criativo e capacidade de compartilhamento indica um caminho para treinamento e crescimento pessoal. Essas qualidades, uma vez aprimoradas, poderão complementar e potencializar o conjunto de habilidades sólidas do empreendedor, criando um perfil mais holístico e preparado para os diversos desafios do empreendedorismo.

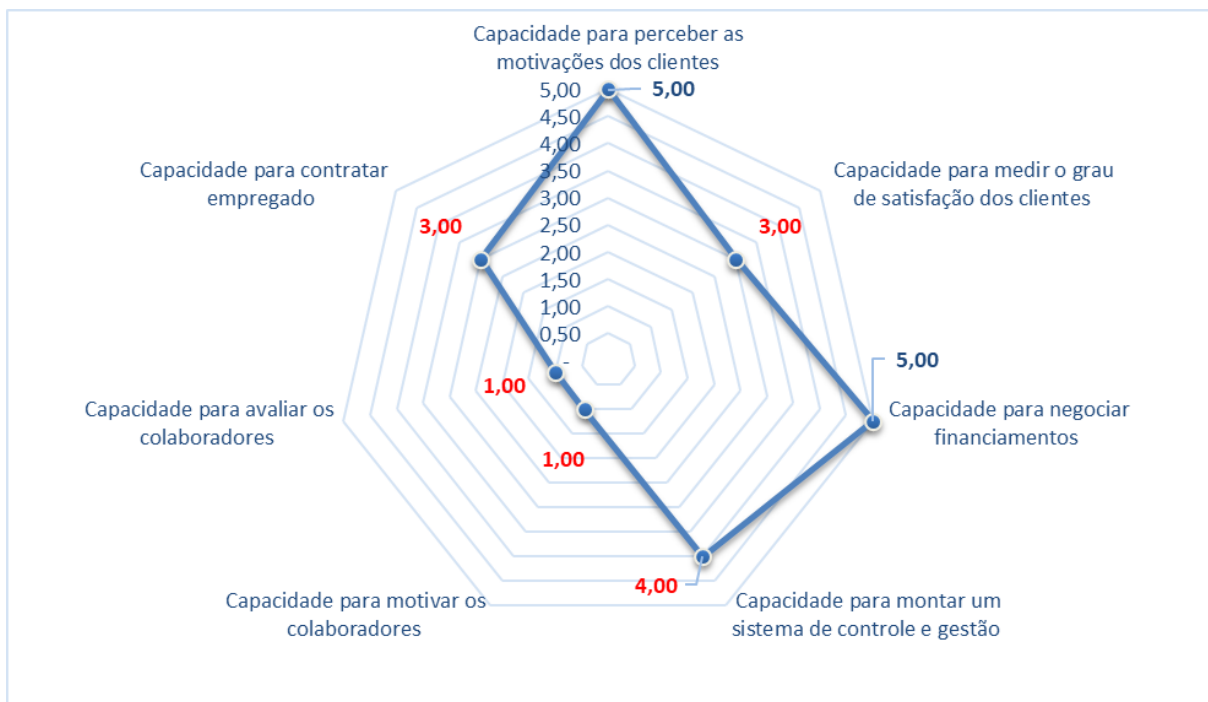


Figura 6 – Resultado Dimensão Recursos Humanos
Fonte: Autores (2024)

Na dimensão de recursos humanos, os indicadores de capacidade para negociar financiamentos e capacidade para perceber as motivações dos clientes destacam-se positivamente, o que demonstra uma aptidão do empreendedor para entender e atender às necessidades do mercado e gerir aspectos financeiros. No entanto, para melhorar os resultados abaixo da média nos demais indicadores, sugere-se que o empreendedor busque formação específica em gestão de pessoas, aprimorando suas habilidades para avaliar, contratar e motivar colaboradores, elementos importantes para o sucesso organizacional.

Os indicadores que medem os aceleradores e 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 em estudo.

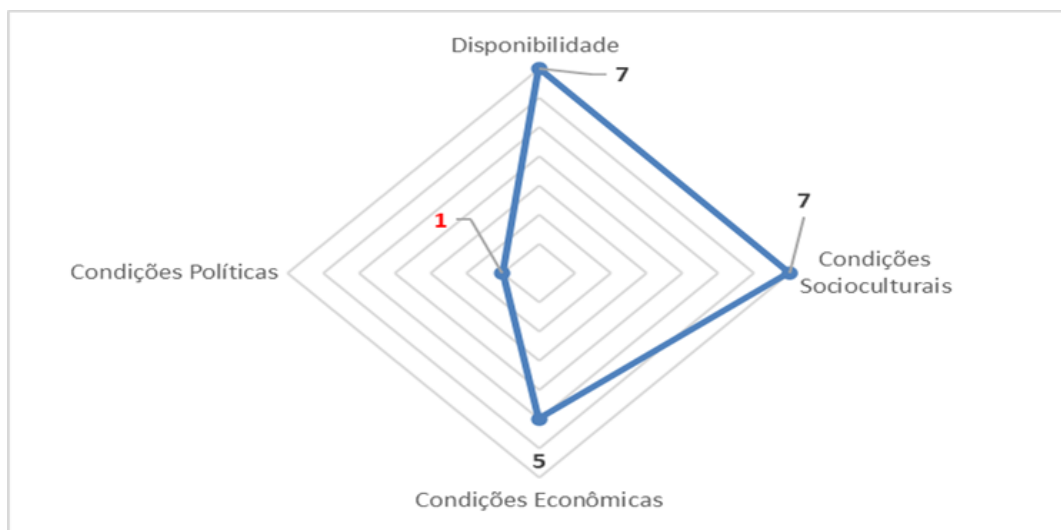


Figura 7 – Resultado Aceleradores e Redutores da Capacidade Empreendedora
Fonte: Autores (2024)

Tendo em vista o quadro de avaliação apresentado, observa-se que os indicadores de disponibilidade e condições socioculturais foram bastante favoráveis, o que indica que o empreendedor dedicou um tempo considerável ao negócio desde o início e contou com um ambiente familiar de apoio, elementos fundamentais para a manutenção e crescimento inicial de uma empresa. As condições econômicas também apresentaram indicadores positivos, sugerindo que o empreendedor identificou um mercado em crescimento com nichos inexplorados e inovação no produto, aliado à existência de demanda e interesse de clientes. Estes fatores são importantes para a criação de uma base sólida para a empresa.

Contudo, as condições políticas mostram-se como um impedimento significativo, ressaltando a necessidade de melhorias no ambiente de negócios, como desburocratização e maior suporte de políticas públicas e agências governamentais. Essa é uma barreira reconhecida que, se endereçada, pode liberar um potencial significativo para o empreendedorismo no contexto brasileiro, permitindo um desenvolvimento mais ágil das atividades empresariais.

O empreendedor pesquisado acredita que, no país em que atua, falta incentivo aos novos empreendedores; ele aponta que o processo é excessivamente burocrático e oneroso para quem deseja iniciar um negócio.

A última etapa da metodologia Skills traz as motivações que levaram o empreendedor à criação do negócio. Os dados da Figura 8 indicam que o empreendedor é fortemente motivado por fatores intrínsecos e autodeterminados, com uma pontuação máxima em aspectos como o

contínuo aprendizado, a busca por realização pessoal e a liberdade para moldar o próprio trabalho. A capacidade de aproveitar oportunidades de mercado e valorizar ideias inovadoras também se destacam, ressaltando um perfil proativo na identificação e capitalização de nichos comerciais. A independência e o controle sobre o próprio destino aparecem como fatores determinantes, sugerindo que a autonomia e a capacidade de dirigir suas próprias escolhas são as verdadeiras forças propulsoras por trás da decisão de empreender. Essas motivações são características típicas de empreendedores que buscam sucesso financeiro, mas também a realização de valores e visões pessoais por meio de seus empreendimentos.

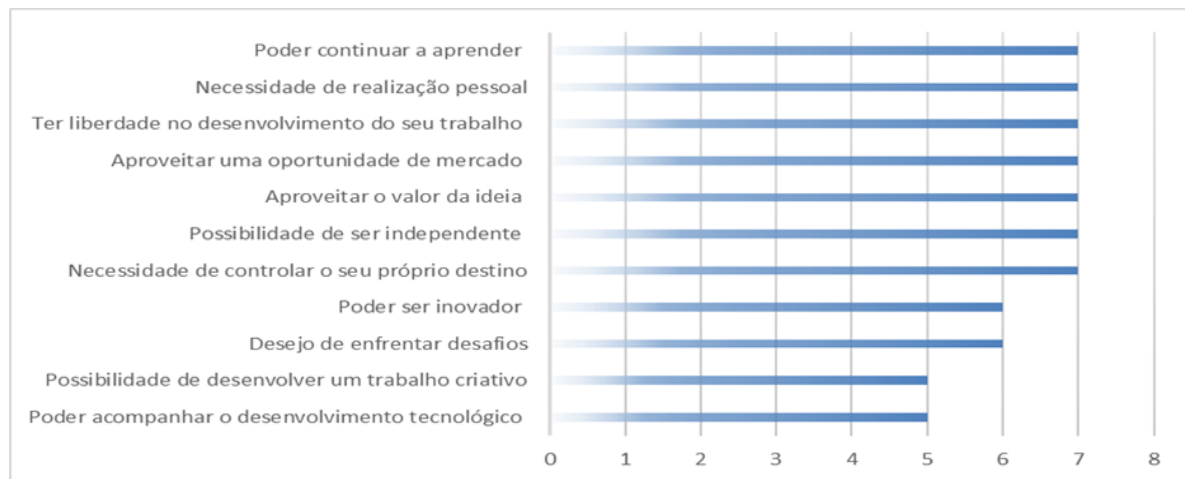


Figura 8 – Resultado dos Aspectos Motivadores
Fonte: Autores (2024)

6. CONCLUSÃO

A metodologia Skills é uma ferramenta para análise de negócios, proporcionando aos gestores e empreendedores uma visão abrangente dos elementos para uma gestão eficaz. Essa ferramenta ajuda a assegurar resultados positivos e a sustentabilidade do empreendimento e possibilita a identificação de oportunidades para o desenvolvimento do capital intangível da empresa.

No âmbito do empreendedorismo, a metodologia Skills prova ser fundamental para avaliar a Capacidade Empreendedora da empresa, de seus gestores e dos empreendedores. Ela destaca de maneira clara os pontos fortes e as deficiências, orientando o caminho para o desenvolvimento de negócios bem-sucedidos que contribuem para o progresso social e econômico.

O estudo empregando a metodologia Skills revelou que o gestor da Paraíso da Gula LTDA possui um conjunto de capacidades pessoais e técnicas que o diferenciam no mercado. Seus pontos fortes residem em sua habilidade técnica especializada e na liderança estratégica, permitindo-lhe identificar e aproveitar oportunidades de mercado com eficácia.

Apesar de existir espaço para crescimento em habilidades interpessoais e gestão de pessoal, o desempenho geral do gestor está acima da média, indicando um perfil equilibrado com potencial para inovação e desenvolvimento empresarial. Desafios como a burocracia e a necessidade de um ambiente mais favorável ao empreendedorismo são reconhecidos e precisam ser endereçados para potencializar o crescimento.

A capacidade empreendedora do gestor, combinada com sua visão e habilidade para superar obstáculos, foram decisivas para o sucesso e a prosperidade do Paraíso da Gula LTDA em um ambiente competitivo. Este caso resalta o valor do empreendedorismo para a economia local e para a sociedade em geral, destacando a importância de ferramentas como a metodologia Skills para identificar e desenvolver as competências necessárias em líderes empresariais.

As recomendações futuras incluem o fortalecimento das habilidades de gestão e liderança do gestor, assim como a melhoria de sua experiência de mercado e competências interpessoais. Estas áreas, identificadas como oportunidades de melhoria, são essenciais para impulsionar o sucesso contínuo da Paraíso da Gula LTDA no competitivo setor de alimentação.

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>
- Chiavenato, I. Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor. São Paulo: Editora Saraiva, 2006.
- 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. (2010). A corda e o sonho. *Revista HSM Management*, 80, pp. 128-132.
- Dornelas, J. A.; Empreendedorismo: Transformando Ideias em Negócios, Rio de Janeiro: Campus, 2001.
- Farhangmehr, M. et al. Predicting entrepreneurial motivation among university students. *Education +Training*, v. 58, n. 7/8, p. 861 – 881, 2016.
- Filion, L. J. (2004) Entendendo os intraempreendedores como visionistas. Tradução de Edmilson de Oliveira Lima. *Revista de Negócios*, Blumenau, (v. 9, n. 2, p. 65-80).
- Gerhardt, T. E.; Silveira, D. T. Métodos de pesquisa. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2009.
- Gil, A. C. (2007). Métodos e técnicas de pesquisa social. (Atlas, Ed.) (5th ed.). São Paulo.
- Ireland, R. D.; Hoskisson, R. E.; Hitt, M. A. Administração Estratégica. Tradução da 10 ed. americana, 3 ed. brasileira, São Paulo: Cengage Learning, 2017.
- 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.
- Moriano, J. A.; Topa, G.; Valeor, E.; Lévy, J. P. Identificación organizacional y conducta “intraempreendedora”. *Anales de Psicología*, Murcia (Espanha) v. 25, n.2, p. 277-287, Dec., 2009.
- Mota, M. de O. et al. Relações de influência de indicadores macroeconômicos na propensão ao risco de empreender. *REGE – Revista de Gestão*, v. 24. n.2, p.159-169, 2017.
- Oliveira Neto, J. L. (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. Fortaleza, 2008. 253f. Dissertação (Mestrado em Administração de Empresas) - 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.).
- Santos, et al. (2020) Competências e habilidades gerenciais de um engenheiro de produção sob a perspectiva das organizações. VIII SINGEP – 8th International Conference CIK.
- Schumpeter, J. A. (2005). Development. *Journal of Economic Literature*, 43(1), 108–120.
- Thomas S. L.; 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.
- Willerding, I. A. V. (2011). Empreendedorismo em organização pública intensiva em conhecimento: um estudo de caso. Dissertação (mestrado) – Universidade Federal de Santa Catarina, Centro Tecnológico, Programa de Pós-graduação em Engenharia e Gestão do Conhecimento. Florianópolis.
- 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.