

COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS EMERGENTES COMO FOMENTO AO EMPREENDEDORISMO EM SAÚDE ESTÉTICA: UMA REVISÃO INTEGRATIVA

Patricia Gesser da Costa ¹
Paulo César Lapolli ²
Inara Antunes Vieira Willerding ³
Édis Mafra Lapolli ⁴

Resumo: *Empreender se torna cada vez mais desafiador, em tempos onde constantes avanços científicos e tecnológicos fazem parte do dia-a-dia de organizações em saúde estética. A classificação das competências de modo temporal, apresentada por Sparrow e Bognano (1993) serve como cenário para este estudo, baseado na dissertação de mestrado de um dos autores. O artigo almeja responder a pergunta de pesquisa: Qual a relevância das competências empreendedoras emergentes para o fomento do empreendedorismo em saúde estética? Por meio de uma revisão integrativa da literatura nas bases de dados Scopus e Web of Science selecionou-se 11 estudos que apresentam, de diversas formas, competências empreendedoras estratégicas para garantir a criação e o desenvolvimento de organizações em saúde estética, fomentando o empreendedorismo neste mercado altamente concorrido e lucrativo.*

Palavras-chave: *competências empreendedoras emergentes; empreendedorismo; empreendedores; profissionais de saúde estética; organizações de saúde estética.*

Abstract: *Entrepreneurship becomes increasingly challenging, in times where constant scientific and technological advances are part of the day-to-day life of aesthetic health organizations. The temporal classification of competencies, presented by Sparrow and Bognano (1993) serves as the setting for this study, based on the master's thesis of one of the authors. The article aims to answer the research question: What is the relevance of emerging entrepreneurial skills for promoting entrepreneurship in aesthetic health? Through an integrative review of the literature in the Scopus and Web of Science databases, 11 studies were selected that present, in different ways, strategic entrepreneurial skills to guarantee the creation and development of organizations in aesthetic health, promoting entrepreneurship in this market. highly competitive and profitable.*

Keywords: *emerging entrepreneurial skills; entrepreneurship; entrepreneurs; aesthetic health professionals; aesthetic health organizations.*

Resumen: *Emprender se vuelve cada vez más desafiante, en tiempos donde los constantes avances científicos y tecnológicos forman parte del día a día de las organizaciones de salud estética. La clasificación temporal de competencias, presentada por Sparrow y Bognano (1993), sirve de escenario para este estudio, basado en la tesis de maestría de uno de los*

¹ Mestra em Engenharia, Gestão e Mídia do Conhecimento - PPGECC - Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC) Florianópolis - Brasil. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6928-5919>. e-mail: patygess@gmail.com

² Doutor em Engenharia, Gestão e Mídia do Conhecimento - PPGECC - Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC) Florianópolis - Brasil. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7471-6963>. e-mail: lapolli@gmail.com

³ Pós-doutora em Engenharia, Gestão e Mídia do Conhecimento - PPGECC - Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC) Florianópolis - Brasil. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9078-8828>. e-mail: inaraantunes@gmail.com

⁴ Professora no Programa de Pós-graduação em Engenharia, Gestão e Mídia do Conhecimento - Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC) Florianópolis - Brasil. ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8534-7449>. e-mail: edispanidion@gmail.com

autores. El artículo pretende responder a la pregunta de investigación: ¿Cuál es la relevancia de las habilidades emprendedoras emergentes para promover el emprendimiento en salud estética? A través de una revisión integradora de la literatura en las bases de datos Scopus y Web of Science, se seleccionaron 11 estudios que presentan, de diferentes maneras, habilidades empresariales estratégicas para garantizar la creación y desarrollo de organizaciones en salud estética, promoviendo el emprendimiento en este mercado altamente competitivo y rentable.

Palabras clave: habilidades empresariales emergentes; espíritu empresarial; empresarios; profesionales de la salud estética; organizaciones de salud estética.

1 INTRODUÇÃO

Vivenciamos em nosso cotidiano as premissas de um mundo globalizado, altamente competitivo e gerador de inovações e, neste contexto, aparece uma crescente abertura de negócios próprios.

O empreendedor atua como principal consultor de mudança, seja esta pessoal ou nas organizações. Ser um agente de mudanças e gerar benefícios para si e para o ambiente passa a ser um atributo inerente ao comportamento empreendedor, fazendo com que componha o rol de competências necessárias para alcançar o sucesso (Robbins & Coulter, 1998).

Neste contexto uma forma de identificar as competências esperadas nos empreendedores é a partir do estudo do perfil do empreendedor, por meio de seus conhecimentos, suas habilidades e suas atitudes (CHA). McClelland (1973) sinalizou sobre a importância das competências para o desenvolvimento humano, ao indicar que se tratava de comportamentos e não de aptidões naturais apresentadas pelas pessoas, tal como a inteligência. Mais tarde, Cooley (1990) aprimora os estudos de McClelland desenvolvendo o modelo de competências empreendedoras, trazendo à tona a viabilidade de aprimoramento dessas competências por meio de treinamento e capacitação.

Já o profissional de saúde estética foco deste trabalho refere-se àquele que possui características que o diferencia dos demais colaboradores da organização, por sua forma de atuação ao administrar situações críticas diante de demandas organizacionais.

A fim de entender qual a importância das competências empreendedoras para o desenvolvimento do comportamento empreendedor surge a pergunta de pesquisa: *Qual a relevância das competências empreendedoras emergentes para o fomento do empreendedorismo em saúde estética?*

O estudo tem por objetivo identificar e analisar a relevância das competências empreendedoras emergentes que fomentam o empreendedorismo no mercado da saúde estética.

Assim, por meio de uma revisão integrativa da literatura, em duas bases de dados, executou-se a análise para o estudo.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

O tema Competências Empreendedoras em si merece atenção por ser de importância para a criação e desenvolvimento de novas empresas. Tal premissa está pautada no compartilhamento de conhecimentos, tanto individuais quanto organizacionais, trazendo assim uma característica mais inovadora ao ambiente organizacional, fator preponderante para o desenvolvimento do comportamento empreendedor.

Para Sandrin (2021) os profissionais da saúde estética são aqueles com nível superior nas áreas da saúde autorizadas pelos respectivos Conselhos Profissionais para atuarem em saúde estética. São biomédicos, enfermeiros, farmacêuticos, dentistas, biólogos e fisioterapeutas com obrigatoriedade de formação completa em, pelo menos, uma pós-graduação de especialização em saúde estética. Tais profissionais estetas atuam para promover saúde por meio da beleza, visando melhorar as condições de bem-estar físico, mental e social do indivíduo, e assim proporcionar a prevenção de doenças, rejuvenescimento fisiológico, melhora da autoestima, fomentando melhores hábitos de vida. Ressalta ainda que, diversos profissionais da área da saúde encontram na estética uma possibilidade de atuar e empreender.

Com o cenário global em constante transformação e a necessidade de maior produtividade e qualidade para competir em um mercado cada vez mais inovador, concorrido e volátil, marcado por avanços científicos e tecnológicos, existe, atualmente, uma indefinição do papel do profissional de saúde que atua na área da estética, no que tange o tema das competências empreendedoras.

2.1 COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS

Para Snell e Lau (1994), as competências empreendedoras são formadas pela fusão de competências com ações empreendedoras, a qual consiste em corpo de conhecimento, área ou habilidade, qualidades pessoais ou características, atitudes ou visões, motivações ou direcionamentos que, de diferentes formas, podem contribuir para o pensamento ou ação efetiva do negócio.

Liao, Nguyen, e Caputo (2022) afirmam que a atitude pessoal e a autoeficácia desempenham um papel vital na previsão da intenção empreendedora. E ainda, que as características demográficas (como idade, gênero e escolaridade) moderam significativamente a relação entre antecedentes cognitivos e intenção empreendedora, indicando que os homens tendem a adotar mais comportamentos empreendedores do que as mulheres, que indivíduos mais velhos com atitudes mais positivas têm maior propensão a iniciar empreendimento do que

os mais jovens, e que aqueles com nível de escolaridade superior tendem a ter menor autoemprego.

Ser empreendedor não se refere somente a acumular conhecimentos, mas ter atitudes, comportamentos, formas de percepção do mundo e de si mesmo, e ainda, focar em atividades em que o risco e a capacidade de inovar, de ser persistente e de conviver com a incerteza seja natural, independente da área em que atua (Dornelas, 2023). Diante dos diversos estudos e formas de categorização, para Dornelas (2023), os empreendedores são pessoas ou equipes de pessoas com características especiais, que são visionárias, que questionam, que ousam, que querem algo diferente, que fazem acontecer, ou seja, que empreendem. O autor enfatiza que os empreendedores são pessoas diferenciadas, que possuem uma motivação singular, gostam do que fazem, não se contentam em ser mais um na multidão, querem ser reconhecidas e admiradas, referenciadas e imitadas, querem deixar um legado.

O empreendedor tem algo mais, algumas características e atitudes que o diferenciam do administrador/gestor tradicional, apresentadas no Quadro 1.

Quadro 1: Características e atitudes comuns aos Empreendedores

| | |
|---|--|
| São visionários | Têm a visão de como será o futuro para o negócio onde está envolvido e sua vida, e o mais importante, eles têm a habilidade de implementar seus sonhos. |
| Sabem tomar decisões | Não se sentem inseguros, sabem tomar as decisões corretas na hora certa, principalmente nos momentos de adversidade, sendo um fator-chave para o seu sucesso. Além de tomar decisões, implementam suas ações rapidamente. |
| São indivíduos que fazem a diferença | Os empreendedores transformam algo de difícil definição, uma ideia abstrata, em algo concreto, que funciona, transformando o que é possível em realidade (KAO, 1989; KETS DE VRIES, 1997). Sabem agregar valor aos serviços e produtos que ajudam a colocar no mercado. |
| Sabem explorar ao máximo as oportunidades | Para a maioria das pessoas, as boas ideias são daqueles que as veem primeiro, por sorte ou acaso. Para os visionários (os empreendedores), as boas ideias são geradas daquilo que todos conseguem ver, mas não identificaram algo prático para transformá-las em oportunidade, por meio de dados e informação. Para Schumpeter (1949), o empreendedor é aquele que quebra a ordem corrente e inova, criando mercado por meio de uma oportunidade identificada. Para Kirzner (1973), o empreendedor é aquele que cria um equilíbrio, encontrando uma posição clara e positiva, em um ambiente de caos e turbulência, ou seja, identifica oportunidades na ordem presente. Porém, ambos são enfáticos em afirmar que o empreendedor é um exímio identificador de oportunidades, sendo um indivíduo curioso e atento às informações, pois sabe que suas chances melhoram quando seu conhecimento aumenta. |
| São determinados e dinâmicos | Implementam suas ações com total comprometimento. Atropelam as adversidades, ultrapassando os obstáculos, com uma vontade ímpar de “fazer acontecer”. Mantêm-se sempre dinâmicos e cultivam certo inconformismo diante da rotina. |
| São otimistas e apaixonados pelo que fazem | Adoram o seu trabalho, sendo esse amor o principal combustível que os mantém cada vez mais animados e autodeterminados, tornando-os os melhores vendedores de seus produtos e serviços, pois sabem, como ninguém, como fazê-los. |
| São dedicados | Eles se dedicam 24 horas por dia, sete dias por semana, ao negócio. São trabalhadores exemplares, encontrando energia para continuar; mesmo quando encontram problemas pela frente. |
| São independentes e constroem seu próprio | Querem estar à frente das mudanças e ser donos do próprio destino. Querem criar algo novo e determinar seus próprios passos, abrir seus próprios caminhos. |

| | |
|---|---|
| destino | |
| São líderes e formadores de equipe | Empreendedores têm um senso de liderança incomum. E são respeitados e adorados por seus subordinados, pois sabem valorizá-los, estimulá-los e recompensá-los, formando um time em torno de si. Sabem que, para obter êxito e sucesso, dependem de uma equipe de profissionais competentes. Sabem ainda recrutar as melhores cabeças para assessorá-los nos campos onde não detêm o melhor conhecimento. |
| São bem relacionados (networking) | Os empreendedores sabem construir uma rede de contatos que os auxiliam nos ambientes interno e externo da empresa, junto a clientes, fornecedores e entidades de classe. |
| São organizados | Os empreendedores sabem obter e alocar os recursos materiais, humanos, tecnológicos e financeiros, de forma racional, procurando o melhor desempenho para o negócio. |
| Planejam, planejam, planejam | Os empreendedores de sucesso planejam cada passo de suas atividades no negócio em que estão envolvidos, desde o primeiro rascunho do plano de negócios até a apresentação do plano a superiores, a definição das estratégias de marketing para novos produtos/serviços, etc. sempre tendo como base a forte assimilação da visão da corporação para a qual trabalham. |
| Possuem conhecimento | São sedentos pelo saber e aprendem continuamente, pois sabem que, quanto maior o domínio sobre um ramo de negócio, maior é sua chance de êxito. Esse conhecimento pode vir da experiência prática, de informações obtidas em publicações especializadas, de cursos ou mesmo de conselhos de pessoas que já passaram por posições similares na empresa, fora dela, em outras empresas etc. |
| Assumem riscos calculados | Talvez essa seja a característica mais conhecida dos empreendedores. O verdadeiro empreendedor é aquele que assume riscos calculados e sabe gerenciar o risco, avaliando as reais chances de sucesso. Assumir riscos tem relação com desafios. E, para o empreendedor, quanto maior o desafio, mais estimulante será a jornada empreendedora. |
| Criam valor para a sociedade | Os empreendedores utilizam seu capital intelectual para criar valor para a sociedade, por meio da geração de emprego, dinamizando a economia e inovando, sempre usando sua criatividade em busca de soluções para melhorar a vida das pessoas. |

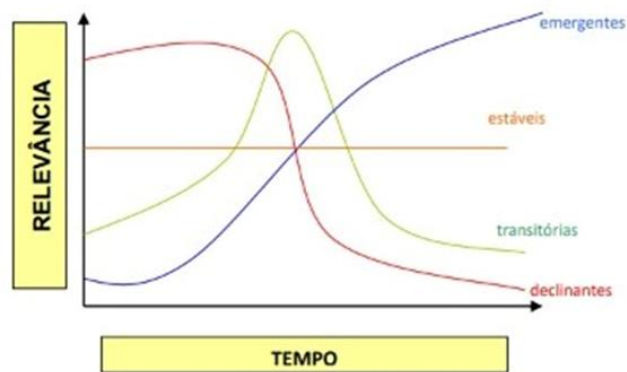
Fonte: Dornelas (2023, p. 63-64).

A seguir serão apresentados conceitos referentes às competências empreendedoras emergentes.

2.2 COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS EMERGENTES

As competências se comportam em termos temporais de acordo com as inovações tecnológicas e mudanças estratégicas corporativas, e classificam competências de acordo com a relação entre a dinâmica do ambiente organizacional e a qualificação profissional, diante da sua relevância e importância em um determinado contexto ao longo do tempo. Já em 1993, Sparrow e Bognanno abordaram em suas pesquisas, o ciclo de vida das competências, dividindo-as em emergentes, estáveis, transitórias e declinantes (Figura 1).

Figura 1: Ciclo de vida das competências



Fonte: Sparrow e Bognanno (1993, p. 62).

Sparrow e Bognanno (1994) e Nisenbaum (2001) descrevem as competências como estáveis, transicionais (ou transitórias), declinantes e emergentes, apresentadas no Quadro 2, formando o ciclo de vida das competências.

Quadro 2: Classificação de Competências pelo ciclo de vida

| Tipos | Descrição |
|-------------------------------------|--|
| Estáveis | <ul style="list-style-type: none"> ❖ Aquelas que permanecerão sendo tão importantes no futuro quanto são importantes no presente. Representam o cerne dos processos de negócio e permanecem relevantes ao longo do tempo, e devem ser mantidas para assegurar a continuidade da organização. ❖ Competências que permanecem relevantes ao longo do tempo. |
| Transicionais (transitórias) | <ul style="list-style-type: none"> ❖ São aquelas competências que, embora essenciais em alguns momentos, não estão diretamente relacionadas ao negócio, não são diretamente relevantes para o trabalho e nem enfatizadas na estratégia da organização, mas, no entanto, são fundamentais para a gestão de processos de mudança. ❖ Competências que se fazem importantes apenas em momentos críticos, de crises e transições. |
| Declinantes | <ul style="list-style-type: none"> ❖ <i>São as competências que tiveram grande importância na vida organizacional em um passado recente, mas que estão se tornando cada vez menos relevantes devido a mudanças nas estratégias da organização, na tecnologia ou na natureza do trabalho.</i> ❖ <i>Declinantes são aquelas cujo grau de importância tende a diminuir no futuro.</i> |
| Emergentes | <ul style="list-style-type: none"> ❖ São aquelas competências que apesar de não serem relevantes em determinada organização no momento presente, serão enfatizadas no futuro a partir da estratégia definida pela empresa. ❖ Emergentes são aquelas cujo grau de importância tende a crescer no futuro. |

Fonte: Cardoso Filho e Araújo Júnior (2016); Pires *et al.* (2005); Nisenbaum (2001); Sparrow e Bognanno (1994).

Percebe-se assim que, competências empreendedoras emergentes são consideradas aquelas em ascensão, inovadoras, visando novas tendências e cenários mercadológicos em construção, essenciais no perfil empreendedor de hoje e do amanhã. O Quadro 3 apresenta as competências empreendedoras consideradas emergentes diante dos estudos de diversos autores e que podem ser atribuídas aos profissionais de saúde estética:

Quadro 3: Competências Empreendedoras Emergentes

| | |
|--|--|
| 1. Alta performance. | Nascimento (2020); Silva <i>et al.</i> (2018); Cooley (1990). |
| 2. Autoconhecimento/autoconsciência; | Borges (2022); Willerding & Lapolli. (2020). |
| 3. Autoeficiência e dinamismo; | Willerding & Lapolli (2020); Cooley (1990); McClelland (1972). |
| 4. Capacidade de aprendizagem; | Borges (2022); Man e Lau (2000). |
| 5. Compartilhamento de conhecimentos; | Lapolli (2022); Willerding & Lapolli (2020). |
| 6. Comunicação em rede; | Laari <i>et al.</i> (2022); Lapolli (2022). |
| 7. Coragem; | Soares (2017); Pires <i>et al.</i> (2005); Cooley (1990). |
| 8. Inteligência Emocional; | Dornelas (2023); Lapolli (2022); McClelland (1972). |
| 9. Inteligência Social; | Lapolli (2022); Borges (2022); Pires <i>et al.</i> (2005). |
| 10. Memória analítica; | Dornelas (2023); Lapolli (2022); Willerding & Lapolli (2020). |
| 11. Mente aberta; | Lapolli (2022); Borges (2022); Nascimento (2020); Willerding & Lapolli (2020). |
| 12. Multifuncionalidade; | Lapolli (2022); Willerding & Lapolli (2020); Pires <i>et al.</i> (2005). |
| 13. Orientação para resultados; | Lapolli (2022); Borges (2022); Afshan <i>et al.</i> (2021); Nascimento (2020); Soares (2017); Man & Lau (2000); Cooley (1990). |
| 14. Paixão profissional; | Dornelas (2023); Silva <i>et al.</i> (2018); Baggio & Baggio (2014). |
| 15. Pensamento analítico e estratégico; | Ruppenthal & Cimadon (2012); Sternberg (2004). |
| 16. Pragmatismo; | Nascimento (2020); Silva <i>et al.</i> (2018); Soares (2017); Cooley (1990); McClelland (1972). |
| 17. Resolução de problemas complexos; | Dornelas (2023); Blignaut & Botha (2022); Nascimento (2020). |
| 18. Sensibilidade; | Dornelas (2023); Lapolli (2022); Laari <i>et al.</i> (2022); Borges (2022). |
| 19. Sustentabilidade; | Lapolli (2022); Soares (2017); Cardoso Filho (2015). |
| 20. Visão estratégica e sistêmica. | Nascimento (2020); Lapolli (2022); Soares (2017); Pires <i>et al.</i> (2005). |

Fonte: Elaborado pelos autores (2023).

Os empreendedores possuem competências que os levam a permanecerem estratégicos, inovadores e criativos, com os pés no presente e os olhos voltados para o futuro. Os autores deste estudo consideram, por meio da revisão integrativa da literatura, 20 Competências Empreendedoras Emergentes, por serem aquelas em ascensão, inovadoras, visando novas tendências e cenários mercadológicos em construção, essenciais para que o empreendedor em saúde estética se mantenha competitivo e inovador ao longo do tempo.

3 METODOLOGIA

Com o objetivo de identificar a relevância das competências empreendedoras emergentes para o desenvolvimento de organizações de saúde estética, o presente estudo realizou uma revisão integrativa da literatura. Os autores Whitemore e Knafl (2005) destacam que a revisão integrativa tem o potencial de construir ciência, informando pesquisas, práticas e iniciativas políticas, por meio da análise de diversas fontes de dados, que permite aumentar a compreensão holística sobre um determinado tema. Para o desenvolvimento desta revisão, adaptou-se o método proposto por Kitchenham (2007) por meio do *Software Guidelines for Performing* que contempla as seguintes etapas: 1. Data da pesquisa; 2. Contextualização da pesquisa; 3. Questão de pesquisa; 4. Bases de dados consultadas; 5. Critérios de inclusão e exclusão; 6. Estratégias de busca; 7. Critérios de qualidade para seleção dos artigos; 8. Estratégias de extração dos dados.; 9. Estratégias de análise dos dados; 10. Estratégias de disseminação do conhecimento; 11. Cronograma das atividades.

Realizou-se uma revisão sistemática e integrativa da literatura nas bases de dados *Scopus* e *Web of Science*, por suas respectivas relevâncias junto ao meio acadêmico-científico. Os critérios de inclusão determinados para a pesquisa foram: estudos no formato de artigos completos e disponíveis de forma livre e gratuita nos idiomas português, inglês e espanhol sem filtro de temporalidade. Os critérios de exclusão foram: teses, dissertações, e artigos duplicados nas bases. Para a identificação das duplicações foi utilizado o programa *Mendeley*. Foi empregada a expressão ((Entrepreneurial Characteristics) AND (Skills) AND (Health)) que resultou em 25 artigos na *Scopus* e 17 na *Web of Science*. O termo (Aesthetics) combinado aos demais termos não apontou nenhuma publicação nas bases de pesquisa utilizadas.

As estratégias de busca foram definidas na sequência. A primeira etapa da análise consistiu na aplicação dos critérios de inclusão e exclusão, em que oito registros não estavam disponíveis para download. Entre as bases pesquisadas cinco registros apareceram duplicados, totalizando 34 estudos para análise, destes 14 registros foram selecionados ao final desta etapa após a leitura e avaliação dos respectivos resumos. Em seguida, decorreu-se a leitura na íntegra dos 14 estudos com o objetivo de selecionar quais possuíam aderência à pesquisa. Desses, 05 registros foram considerados não aderentes ao objeto de estudo desta pesquisa.

No Quadro 4 são apresentados os 9 estudos selecionados para a leitura na íntegra.

Quadro 4: Publicações selecionadas para leitura na íntegra

| Título | Autor(es) / Ano |
|---|---------------------------------------|
| Assessing Underlying Factors of Entrepreneurial Intention Among Young Saudis | Sandeep.; Badahur .& Sandeep. (2023). |
| Characteristics of growth management in healthcare business: applying and developing the stages of growth service framework | Simunaniemi, Saarela & Muhos . (2022) |
| A conceptual competencies-based framework to enhance the innovation capacity of fourth industrial revolution entrepreneurs | Blignaut & Botha. (2022) |
| Soft skills the matchless traits and skills in nursing practice: An integrative review | Laari, Anim-Boamah, & Boso (2022). |
| Technical, behavioral and attitudinal competences of leaders/managers: Practical applications based on literature exploratory study in Business Incubators. | Cantarino & De Araujo (2022) |
| Learning experiences of women entrepreneurs amidst COVID-19 | Afshan, Shahid & Tunio (2021). |
| Getting nothing from something: Unfulfilled promises of current dominant approaches to entrepreneurial decision-making | Arend (2020) |
| New Nurse Entrepreneur: Reflection and Guidance | Hong, S. (2017) |
| Can stigma become a resource? The mobilisation of aesthetic– corporal capital by female immigrant entrepreneurs from Brazil. Identities, | Malheiros & Padilla (2015) |

Fonte: Elaborado pelos autores (2023).

Para potencializar a discussão do tema buscou-se outros documentos que não apareceram na revisão sistemática, mas que colaboram com conhecimentos importantes para a pesquisa. Foram integrados mais 2 documentos, totalizando 11 estudos selecionados:

- ❖ Gesser Da Costa; Da Silva & Fialho (2019). Resiliência Empreendedora: um olhar sob os desafios do mercado de beleza e estética;
- ❖ Silva; Guimarães & Carvalho. (2018). Empreendedorismo feminino: perfil no segmento da beleza e da estética.

4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Para entendermos o contexto do empreendedorismo na saúde estética citamos alguns conceitos, em especial referentes aos profissionais que empreendem na área. Malheiros e

Padilla (2015) apresentaram um estudo em que traçaram um perfil das mulheres empreendedoras brasileiras, identificando os principais setores econômicos em que a abertura de negócios é mais comum entre as mulheres. O nicho que o estudo denominou de beleza *strictu sensu* (salões de beleza, *spas*, manicure, manicure/pedicure e tratamentos estéticos faciais e corporais) abarcou 37% do total de negócios.

Hong (2017) apresenta em sua pesquisa o papel do enfermeiro, que se tornou significativamente diversificado nos últimos anos. Ele se expandiu de cuidados à beira do leito para posições de liderança, não apenas dentro do sistema de saúde, mas também por meio do empreendedorismo. O autor cita que os enfermeiros são frequentemente reconhecidos como profissionais criativos e experientes, com muitas habilidades versáteis. Essas características são adequadas para funções de liderança em vários ambientes.

Os autores Silva *et al.* (2018) por meio de sua pesquisa com empreendedoras do setor de beleza e estética apresentam os principais fatores que elas atribuem como importantes para o êxito na iniciativa de empreender. Os autores observaram que a qualidade do serviço, o atendimento com foco na satisfação do cliente, a busca sistemática pelo conhecimento, a determinação, a persistência, a paixão, o planejamento e organização, a criatividade e a propaganda foram os principais pontos para justificar a permanência das empreendedoras no mercado de beleza e estética. Segundo os autores, indagadas sobre os motivos da opção pelo ramo da beleza e estética é destacada uma necessidade, seja ela financeira ou de realização pessoal, o crescimento do setor da beleza e estética, a paixão pelo ramo, a vontade de promover satisfação pessoal em outras pessoas, a influência por parte de terceiros, foram pontos de partida para que essas mulheres optassem pelo referido segmento. Quanto ao diferencial para o ingresso no ramo, somente as entrevistadas que empreenderam por necessidade não tiveram diferenciais ao entrar no ramo; as demais recorreram ao aperfeiçoamento para dotá-las de capacidade ampliada visando à prática efetiva e eficaz do ofício.

Silva *et al.* (2018) afirmam ainda que nas questões que dão enfoque às características que formam o perfil da empreendedora, estabeleceu-se o critério de livre escolha dentre as várias opções, as quais são destaques: motivação, paixão, visão, trabalho em equipe, conhecimento, autonomia, seguidas de liderança, fazer a diferença, dedicação, organização, tomada de decisões e persuasão. Quanto à característica mais importante, entrevistadas apontaram razões distintas, como a busca da autonomia e de novos conhecimentos, a paixão pela atividade, a visão que permitiu vislumbrar uma oportunidade, a motivação de realizar algo novo e o trabalho em equipe. São indicadores de que o ingresso no universo empreendedor desvela a conexão entre o projeto de transformar a realidade com o reconhecimento de uma

capacidade.

Gesser Da Costa *et al.* (2019) afirmam que quem empreende em negócios no ramo da estética vislumbra um universo de possibilidades que envolvem, desde a constante capacitação técnica de seus colaboradores e parceiros, o uso de equipamentos e metodologias de trabalho que venham de encontro aos objetivos organizacionais, o envolvimento e aperfeiçoamento da gestão por meio de consultorias e da educação corporativa, alinhadas à cultura e clima organizacionais. Um caminho que exige ações empreendedoras e resilientes, já que assim, como outras áreas, o mercado de beleza e estética passa por rápidas e intensas transformações, principalmente no que se refere às inovações tecnológicas, metodológicas e de geração de conhecimento. Reconhece-se então, que o desenvolvimento desta área vem ao encontro da capacidade de resiliência da postura empreendedora.

Arend (2020) ressalta que quando um novo mercado é aberto, como o que aconteceu com a saúde estética, surge um desafio inusitado para sustentar o lugar dele no sistema. O autor afirma que esse tipo de durabilidade é necessário para compensar o grande investimento inicial em fazer as escolhas corretas e reunir cuidadosamente os recursos sinérgicos certos, por meio dos parceiros certos, com as transações certas, ao longo do tempo, criando valor no mercado como um todo. O autor apresenta a ideia de que, como tal, os gerentes empreendedores precisarão ser ensinados não apenas a se colocar no lugar de seus rivais, mas estar em vários lugares ao mesmo tempo, podendo assumir condicionalmente papéis competitivos e cooperativos como cocriadores de novos espaços de valor.

Afshan *et al.* (2021) identificam a importância de que o empreendedor aprenda a agir de forma dinâmica para se manter inovador nas crises. Ansiosos por resultados, as crises preparam o empreendedor por meio da resiliência para futuras atividades de negócios. Além disso, a análise dos autores em seu estudo fornece informações sobre os desafios enfrentados pelas mulheres empreendedoras, conhecidas por serem maioria em empreendimentos de saúde estética, estratégias adotadas e lições aprendidas com a pandemia de COVID-19. As lições de vida aprendidas mostraram a importância das habilidades técnicas e de suas operações comerciais durante a crise.

Laari *et al.* (2022) enfatizam que as habilidades não técnicas, habilidades de cuidado, as formas de saber, como intuição, conhecimento tácito ou sexto sentido do enfermeiro, habilidades de comunicação eficazes, habilidades de enfermagem e formação de equipe estão entre as *soft skills* mais evidentes nos profissionais em enfermagem. Tais habilidades são amplamente utilizadas quando o profissional em enfermagem opta por empreender.

Para Cantarino e De Araujo (2022) a experiência de aprendizagem deve mudar da

simples aquisição de conhecimento para a construção de habilidades, mudança de comportamento e mentalidade, mais conhecidas como *soft skills*. Tais competências demandam tempo para serem desenvolvidas/aprimoradas. Os autores enfatizam que, quem acredita que o desenvolvimento e aprimoramento de competências podem ser trabalhados repentinamente e com resultado a curto prazo não alcança o sucesso.

Simunaniemi *et al.* (2022) corroboram com o tema e enfatizam que, no que se refere aos negócios e empreendedorismo em saúde estes devem ser fortemente integrados na educação superior, e os empreendedores precisam de treinamento para assumir um papel ativo como gerentes e colaboradores. Tais funções devem se integrar com a identidade do profissional de saúde, mantendo-o motivado a desenvolver suas competências continuamente.

Blignaut e Botha (2022) relacionam as 11 competências empreendedoras emergentes em evidência na era atual da 4ª. Revolução Industrial (Indústria 4.0), necessárias aos empreendedores para o enfrentamento de cenários atuais e futuros: capacidade de decisão; proatividade; habilidades de liderança; capacidade de rede; capacidade cognitiva; resolução criativa de problemas e imaginação; inovação; criação de valor; resiliência; atitude positiva e reconhecimento de oportunidade. Tais competências podem e devem ser identificadas e desenvolvidas também em profissionais de saúde estética.

Os autores Sandeep *et al.* (2023) corroboram com o tema concluindo que a atitude empreendedora, a personalidade empreendedora, a autoeficácia e a viabilidade percebida do negócio são os ingredientes essenciais mais importantes que, não apenas se correlacionam positivamente, mas também explicam significativamente a intenção empreendedora.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Como visto na revisão integrativa da literatura existe um número limitado de publicações referentes ao tema, o que denota uma lacuna científica e enfatiza a importância da continuidade de pesquisas e estudos sobre o tema.

Durante o estudo, de forma analítica e sintética, evidenciamos a classificação das competências de modo temporal, onde forma-se o seu ciclo de vida, apresentado por Sparrow e Bognano (1993) e descrito mais tarde por Nisembaum (2001), por meio da classificação das competências: estáveis, transicionais, declinantes e emergentes.

O estudo alcançou o objetivo de identificar e analisar a relevância das competências empreendedoras emergentes que fomentam o empreendedorismo no mercado da saúde estética. Percebeu-se, por meio das análises, que as competências empreendedoras emergentes possuem relevância no ambiente profissional atual e futuro, passando a ter importância para ajustar

práticas voltadas ao setor de saúde estética às demandas do mercado corporativo em crescimento, influenciando diretamente resultados atuais e futuros, impactando positivamente na expansão dos empreendimentos da área.

É importante abordar que as competências empreendedoras, independentemente de serem estáveis, transitórias ou emergentes, não são excludentes, e sim, cooperam umas com as outras para o sucesso do empreendedor.

Neste contexto conclui-se que, para empreender, os profissionais em saúde estética necessitam desenvolver as premissas das competências empreendedoras emergentes diante do mercado que se está desenhando no século XXI. Tal desenvolvimento pode ser incorporado ao empreendedor por meio de capacitações constantes voltadas para as competências comportamentais empreendedoras.

Assim, constata-se a importância do desenvolvimento e aprimoramento das competências empreendedoras emergentes de profissionais de saúde estética, como fomento ao empreendedorismo neste mercado extremamente concorrido, científico, tecnológico e inovador.

AGRADECIMENTOS

O presente trabalho foi realizado com o apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior - Brasil (CAPES) - Código de Financiamento 001.

REFERÊNCIAS

- Afshan, G., Shahid, S., Tunio, M.N. (2021). Learning experiences of women entrepreneurs amidst COVID-19. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 13(2), pp. 162-186.
- Arend, R. J. (2020). Getting nothing from something: Unfulfilled promises of current dominant approaches to entrepreneurial decision-making. *Administrative Sciences*. Volume 10, Issue 3, Article number 61, September 2020.
- Blignaut (Taljaard), A.; Botha, M. (2022). A conceptual competencies-based framework to enhance the innovation capacity of fourth industrial revolution entrepreneurs. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 0(0). <https://doi.org/10.1177/14657503221115883>.
- Borges, J. C. (2022). *Arranjo de Desenvolvimento da Educação: Competências Empreendedoras Requeridas*. [Dissertação de Mestrado, Universidade Federal de Santa Catarina]. Repositório Institucional da UFSC. <https://repositorio.ufsc.br/handle/123456789/247383>
- Cantarino, G.P.R., De Araujo, F.O. (2022). Technical, behavioral and attitudinal competences of leaders/managers: Practical applications based on literature exploratory study in Business Incubators. *Brazilian Journal of Operations and Production Management*, 19(4), e20221558.

- Cardoso Filho, J. C. (2015). *Sistema de Prospecção de Competências Emergentes*: Proposta de um Modelo a Partir do Estudo de Caso da Cidade Aeroportuária do Distrito Federal. [Tese de Doutorado, Universidade de Brasília]. Repositório Institucional da UnB. <https://repositorio.unb.br/handle/10482/19216>
- Cooley, L. (1990). *Entrepreneurship training and the strengthening of entrepreneurial performance*. Final Report. Contract N.DAN- 5314 - C -00-3074-00. Washington: USAID, 1990.
- Dornelas, J. (2023). *Empreendedorismo Corporativo*: como ser um empreendedor, inovar e se diferenciar na sua empresa. 5ª ed. Barueri, Atlas.
- Gesser Da Costa, P.; Da Silva, A. L.; Fialho, F. A. P. (2019). *Resiliência Empreendedora*: um olhar sob os desafios do mercado de beleza e estética. in: Da Silva, A. L. (org.) *Empreendedorismo: uma discussão de práticas brasileiras*. Paco Editorial, 116p.
- Hong, S. (2017). New Nurse Entrepreneur: Reflection and Guidance. *Nurse Leader*, 15(5), pp. 352-356.
- Kitchenham, B. (2007). *Guidelines for performing Systematic Literature Reviews in Software Engineering*, Version 2.3. Software Engineering Group School of Computer Science and Mathematics Keele University Keele, Staffs ST5 5BG, UK
And Department of Computer Science University of Durham Durham, UK, 9 July.
- Laari, L., Anim-Boamah, O., Boso, C.M. (2022). Soft skills the matchless traits and skills in nursing practice: An integrative review. *Nursing Practice Today*, 9(4), pp. 267-278.
- Lapolli, P. C. (2022). *Estratégias para a concepção de competências essenciais à luz do sistemismo no contexto da Indústria 4.0*. [Tese de Doutorado, Universidade Federal de Santa Catarina]. Repositório Institucional da UFSC. <https://repositorio.ufsc.br/handle/123456789/240938>
- Liao, Y.; Nguyen, V.H. A.; Caputo, A.. (2022). Unveiling the role of entrepreneurial knowledge and cognition as antecedents of entrepreneurial intention: a meta-analytic study. *International Entrepreneurship and Management Journal*, Volume 18, Issue 4, Pages 1623 – 1652, December.
- Malheiros, J.; Padilla, B. (2015). Can stigma become a resource? The mobilisation of aesthetic–corporal capital by female immigrant entrepreneurs from Brazil. *Identities*, v. 22, n. 6, pp.687-705.
- Mcclelland, D. C. (1973). Testing for competence rather than for "intelligence". *American Psychologist*, 28(1), 1. 1973.
- Nascimento, L. M. (2020). *Canvas para identificação do Perfil Empreendedor: um modelo conceitual com base na visão sistêmica*. [Dissertação de Mestrado, Universidade Federal de Santa Catarina]. Repositório Institucional da UFSC. <https://repositorio.ufsc.br/handle/123456789/215941>
- Nisembaum, H. (2001). *Gestão do conhecimento*. In: BOOG, Gustavo (Coord.) *Manual de treinamento e desenvolvimento: um guia de operações*. São Paulo: Makron Books.
- Pires, A. K.; Prata, C. F.; Dos Santos, D. M.; Brandão, H. P.; Moraes, H.; De Carvalho, I. M.; Monteiro, J. C.; Dias, J. C.; Filho, J. V. E.; Oliveira, M. M. S.; Marques, M. I. C.; Amaral, P. A.; Araújo, P. B. D. C.; Hashimoto, R.; Machado, S. S.; Dantas, V. C. (2005). *Gestão por competências em organizações de governo: Mesa-redonda de pesquisa-ação*. – Brasília: ENAP, 2005. 100 p.
- Robbins, S.; Coulter, M. (1998) *Administração*. 5 ed. Rio de Janeiro: Prentice-Hall.
- Sandeep, S.; Badahur, S. R.; Sandeep, O. (2023). Assessing Underlying Factors of Entrepreneurial Intention Among Young Saudis. *Lecture Notes in Networks and Systems*, Volume 495 LNNS, Pages 107 – 121.
- Sandrin, S. (2021). *Saúde Estética*: quem pode se especializar? *Biomedicina Estética*. <https://biomedicinaestetica.c14umen/saude-estetica-especializacao/#:~:text=A%20Sa%C3%BAde%20Est%C3%A9tica%2C%20segundo>

- %20a,promover%20sa%C3%BAde%20atrav%C3%A9s%20da%20beleza. Acesso em 04 jul. 2023.
- Santos, J. L. G.; Bolina, A. F. (2020). Empreendedorismo na Enfermagem: uma necessidade para inovações no cuidado em saúde e visibilidade profissional. *Enfermagem em Foco*, 11 (2): 4-5 5.
- SEBRAE – SC (2022). *Relatório de Inteligência: Beleza e Estética - 2022*. <https://www.sebrae-sc.com.br/storage/pdf/SebraeSC-Mercado-maquagem.pdf> Acesso em 03 jul. 2023.
- Silva, A.; Guimarães, S. D. B.; Carvalho, J. De. (2018). Empreendedorismo feminino: perfil no segmento da beleza e da estética. *Revista da Micro e Pequena Empresa*, Campo Limpo Paulista, v. 12, n. 2, p. 61-71.
- Simunaniemi, A.-M., Saarela, M., Muhos, M.. (2022). Characteristics of growth management in healthcare business: applying and developing the stages of growth service framework. *International Journal of Management and Enterprise Development*, 21(1), pp. 1-27
- Snell, R.; Lau, A. (1994). Exploring local competences salient for expanding small business. *Journal of Management Development*, v. 13, n. 4.
- Soares, M.A.A. (2017). *Competências Empreendedoras Emergentes do Comportamento de Dirigentes que Atuam em Empresas Desenvolvedoras de Jogos Mobile no Portomídia*. [Dissertação de Mestrado, Universidade Federal de Pernambuco]. Repositório Institucional da UFP. <https://repositorio.ufpe.br/handle/123456789/29376>
- Sparrow, P. R.; Bognanno, M. (1994). *Competency requeriment forecasting: issues for internacional selection umentag esment*. In: MABEY, Christopher; ILES, Paul (Ed.). *Managing learning*. London: Routledge, cap. 5.
- Whittemore, R.; Knafl, K. (2005). *The integrative review: updated methodology*. *J Adv Nurs*. Dec; Vol. 52(5): p. 546-553.
- Willerding, I. A. V.; Lapolli, E. M. (2020). *Educação Empreendedora: o Uso da Criatividade na Formação do Profissional do Século XXI*, in: *Educação Fora da Caixa tendências internacionais e perspectivas sobre a inovação na educação*, Vol. 5, Blucher Open Access, Cap. 10. <https://openaccess.blucher.com.br/article-details/10-22175> Acesso em 03 jul. 2023.