



UNIVERSIDADE FEDERAL DO PIAUÍ
CAMPUS SENADOR HELVÍDIO NUNES DE BARROS
CURSO DE BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO
TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO



Empreendedorismo: Desafios e estratégias dos jovens empreendedores atuantes no mercado; Um estudo aplicado na cidade de Picos -PI.

Entrepreneurship: Challenges and strategies of young entrepreneurs working in the market; An applied study in the city of Picos - PI;

Autores: Paulo Henrique Barbalho Gomes¹, Pedro José Viana Neto², Luzia Rodrigues de Macêdo³

Picos, PI
2020

¹ Graduando em Administração pela UFPI;

² Graduando em Administração pela UFPI;

³ Professora da UFPI, orientadora.



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
UNIVERSIDADE FEDERAL DO PIAUÍ
CAMPUS SENADOR HELVÍDIO NUNES DE BARROS
COORDENAÇÃO DO CURSO DE ADMINISTRAÇÃO



PARECER DA COMISSÃO EXAMINADORA
DE DEFESA DE ARTIGO CIENTÍFICO DE GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO

Paulo Henrique Barbalho Gomes
Pedro José Viana Neto

**Empreendedorismo: Desafios e estratégias dos jovens empreendedores
atuantes no mercado**

A comissão examinadora, composta pelos professores abaixo, sob a presidência da primeira, considera as discentes como:

- Aprovados (as)
 Aprovados (as) com restrições

Observações: a nota está condicionada a entrega do TCC final com todas as alterações sugerida pela banca nos prazos previamente estabelecidos.

Picos (PI), 11 de maio de 2020

Luzia Rodrigues de Macedo

(Orientadora – Luzia Rodrigues de Macedo, Esp.)

Carolina Maria Furtado Matos

(Membro 1 – Carolina Maria Furtado Matos, Ma.)

Itamara Lima Matos

(Membro 2 – Itamara Lima Matos, Esp.)

FICHA CATALOGRÁFICA
Universidade Federal do Piauí
Campus Senador Helvídeo Nunes de Barros
Biblioteca Setorial José Albano de Macêdo
Serviço de Processamento Técnico

G633e Gomes, Paulo Henrique Barbalho.
Empreendedorismo: desafios e estratégias dos jovens empreendedores atuantes no mercado; Um estudo aplicado na cidade de Picos -PI / Paulo Henrique Barbalho Gomes; Pedro José Viana Neto. -- Picos,PI, 2020.
25 f.
CD-ROM: 4 ¾ pol.

Artigo (Bacharelado em Administração). – Universidade Federal do Piauí, Picos, 2020.
“Orientador(A): Profa. Luiza Rodrigues de Macêdo.”

1. Empreendedorismo. 2. Jovens Empreendedores. 3. Empresa – Administração – Picos/PI. I. Título.

CDD 658.4012

Elaborada por Rafael Gomes de Sousa CRB 3/1163

RESUMO

O empreendedorismo jovem como tema deste trabalho pode ser justificado por várias razões, particularmente pôr o Brasil ser um país de população jovem e pelo significativo aumento dos jovens no cenário de atividades empreendedoras, como exibem os dados do Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Este estudo tem como objetivo analisar o desenvolvimento de empreendimentos de jovens picoenses, desde o reconhecimento da oportunidade até a consolidação do negócio, além dos desafios enfrentados durante esse processo e suas estratégias para superar as dificuldades que o mercado impõe. Explanou-se definições do empreendedorismo de acordo com os mais renomados autores, como Maximiniano (2006), Dornelas (2008), Hisrich (2009), por exemplo. Por meio de uma pesquisa qualitativa, de caráter exploratório e descritivo, realizou-se 10 entrevistas semiestruturadas, onde se abordou temáticas relacionadas ao início da carreira empresarial dos entrevistados, aos desafios enfrentados no mercado, investigou-se quais foram as estratégias utilizadas por jovens profissionais para superar as dificuldades e manter-se no mercado na cidade de Picos-PI, identificou-se os motivos que levaram os jovens a não desistir do negócio, entre outros pontos relevantes. Concluiu-se que para se tornar um jovem empresário bem sucedido consiste em um grande desafio em que vai ser preciso trabalhar muito, sempre com persistência, humildade, determinação, planejamento, inovação e criatividade para se destacar no mercado e ser um grande empresário no futuro.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Jovens empreendedores. Desafios. Estratégias.

ABSTRACT

Youth entrepreneurship as the theme of this work can be justified for several reasons, particularly because Brazil is a country with a young population and the significant increase of young people in the entrepreneurial activity scenario, as shown by data from the Global Entrepreneurship Monitor (GEM). This study aims to analyze the development of young people from picoenses, from the recognition of the opportunity to the consolidation of the business, in addition to the challenges faced during this process and their strategies to overcome the difficulties that the market imposes. Definitions of entrepreneurship were explained according to the most renowned authors, such as Maximiniano (2006), Dornelas (2008), Hisrich (2009), for example. Through a qualitative research, of an exploratory and descriptive character, 10 semi-structured interviews were carried out, which addressed topics related to the beginning of the interviewees' business career, to the challenges faced in the market, investigating the strategies used by young professionals. in order to overcome the difficulties and remain in the market in the city of Picos-PI, we identified the reasons that led young people not to give up on the business, among other relevant points. It was concluded that in order to become a successful young entrepreneur it consists of a great challenge in which you will have to work hard, always with persistence, humility, determination, planning, innovation and creativity to stand out in the market and be a great entrepreneur in the future.

Keywords: Entrepreneurship. Young entrepreneurs. Challenges. Strategies.

1 INTRODUÇÃO

O empreendedorismo é um dos principais caminhos para se abrir novas oportunidades de negócios, sejam elas já existentes no mercado ou não. Conforme descreve o SEBRAE (2007) empreendedorismo é o processo de criar algo novo com valor, dedicando o tempo e o esforço necessários, assumindo os riscos financeiros, psíquicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da satisfação e independência econômica e pessoal.

Para quem almeja abrir seu negócio e ser um empreendedor bem sucedido, se faz necessário preparar para os desafios que o mercado de trabalho impõe ao seu negócio e diante de uma perspectiva global o mercado tende a sofrer constantes mudanças perante o cenário empreendedor. Para atender essas mudanças e ser um jovem empreendedor de sucesso, se faz necessário ter características diferenciadas no qual o cenário atual do mercado exige para almejar o êxito. Todavia saber analisar e identificar uma oportunidade de empreender é fundamental, pois são através dessas escolhas que o seu sucesso será estabelecido.

Assim, o jovem empreendedor precisa desenvolver e utilizar estratégias que venham a contribuir na superação de todos os obstáculos impostos a permanecer no mercado. De acordo com Cavagnili (2010), a estratégia é um conjunto de opções que define a natureza, direção e sistema de valores de uma organização. Não se trata de um documento. É uma atitude que deve ser entendida por todas as pessoas e utilizada para orientar todas as decisões dentro da organização.

Nesse aspecto tornou-se viável um estudo acerca dos desafios e estratégias do jovem empreendedor na cidade de Picos-PI, tendo em vista que a cidade possui uma grande quantidade de jovens empreendedores e pelo motivo que a mesma é caracterizada como um local que possui o segundo maior entroncamento do Nordeste, o que proporciona um maior fluxo de pessoas na cidade, tornando-se um fator determinante para os jovens que almejam abrir seus negócios já que é um local onde oferece bastante demanda das cidades circunvizinhas que participam ativamente na movimentação da economia da cidade, além de ser uma cidade propícia para criação de novos negócios.

Desta forma, este estudo tem como finalidade responder o seguinte problema de pesquisa: **Quais os desafios e estratégias os jovens empreendedores enfrentaram ao montar seu negócio na cidade de Picos-PI.** Com base nessa problemática desenvolveu-se o **objetivo geral:** Analisar quais os desafios um jovem empreendedor encontra ao ingressar no mercado de Picos-PI. Estabeleceu-se como **objetivos específicos:** a) Investigar de qual forma, o mercado de Picos-PI influenciou os jovens empreendedores a iniciar seu negócio; b) Apontar as principais dificuldades enfrentadas ao montar o seu negócio; c) Verificar quais as estratégias os jovens empreendedores utilizaram para superar os desafios e manter-se no mercado.

Para melhor explanação do tema e atingir os objetivos propostos, o presente estudo se subdivide em cinco capítulos. No primeiro é abordado conceitos introdutórios acerca da temática. No segundo é apresentado as bases teóricas nas quais foram alicerçadas o estudo e se encontra subdividido em cinco subcapítulos onde são contextualizados: a análise histórica do empreendedorismo com ênfase na sua origem no Brasil e sua ascensão ao longo do tempo; as definições do empreendedorismo na visão de diferentes autores; empreendedorismo jovem, que é o foco principal deste estudo; desafios, dificuldades e barreiras de empreender na juventude que o jovem enfrenta ao entrar no ramo do empreendedorismo; e as estratégias como ferramentas de superação dos desafios. O terceiro capítulo apresenta com detalhes a metodologia utilizada. No quarto encontra-se a explanação dos resultados coletados no desenvolvimento da pesquisa. O quinto capítulo complementa o estudo com as considerações finais seguidas das referências bibliográficas e apêndice.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Análise histórica do empreendedorismo

Ao longo da história a quantidade de empreendedores ou de pessoas que resolveram abrir seu negócio, seja pelo fato de ter seu próprio empreendimento ou por uma oportunidade de atender uma determinada necessidade de um público, cresceu de forma considerável. Com isso não existe uma teoria precisa de quando surgiu a expressão empreendedorismo, mas que segundo (HISRICH; PETERS, 2009) A arte de empreender desenvolveu-se ao longo do tempo, que nos acervos da história constam que o termo já era usado desde a Idade Média para descrever a pessoa que gerenciava grandes projetos de produção, como a construção de castelos e clãs fortes.

Já em relação ao empreendedorismo no Brasil, o mesmo surgiu e se desenvolveu com a chegada dos portugueses em meados do século XVII. Neste período o termo empreendedor "foi utilizado para descrever tanto um participante quanto um administrador de grandes projetos de produção" (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2009, p. 28). Mesmo brotando há muitos anos atrás, o empreendedorismo só veio ganhar força em meados da década de 90, quando houve uma ampla ascensão no aparecimento de novas empresas. Um fator que contribuiu de forma significativa para o crescimento do empreendedorismo brasileiro foi o SEBRAE, (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), que impulsionou e motivou os empreendedores da época e mantém esse trabalho até os dias atuais.

Com esse estímulo do SEBRAE, o Brasil entra nos anos 2000 com bastante força no que diz respeito ao empreendedorismo, aumentou os números de empreendedores a cada ano, em que pode-se dizer que o país ingressa com todo o potencial neste novo milênio para desenvolver programas relacionados diretamente com o empreendedorismo, que podem ser comparados apenas aos Estados Unidos (DORNELAS, 2008).

É com base nesses e outros vários estímulos que o empreendedorismo se desenvolveu no decorrer dos anos de forma silenciosa e gradativa e faz com que os empreendedores brasileiros se destaquem não só no mercado brasileiro, mas também no cenário do mercado mundial.

2.2 Definições de empreendedorismo

De uma maneira geral, a palavra empreendedor vem do francês "entrepreneur" que significa, arriscar, buscar algo diferente, e teve seu surgimento em meados de 1437, como afirma Dornelas (2008). Na visão desse estudioso, empreendedorismo significa o envolvimento de pessoas em conjunto com os processos que juntos levam à transformação de ideias em oportunidades. O empreendedor é uma pessoa criativa, marcada pela capacidade de estabelecer e atingir objetivos e que mantém um alto nível de consciência do ambiente em que vive usando-a para detectar oportunidades de negócios.

O SEBRAE (2015, p. 15) define empreendedorismo "como o processo de criar algo novo com valor, dedicando o tempo e o esforço necessários, assumindo os riscos financeiros e recebendo as consequentes recompensas da satisfação e independência econômica e pessoal"

Maximiniano (2006) aponta que empreender é ousar, transformar, descobrir novas vidas em cima de produtos que já existem. É sonhar para frente, dar função e vida a produtos antigo, é provocar o futuro, reunir experiências e ousadias, ir além do tradicional.

Assim, há uma relação direta entre desenvolvimento e aprimoramento no quesito habilidades e competências, em que consequentemente a criação de algo novo, traz mudanças no ambiente no qual o empreendimento é inserido. A criatividade e a inovação são competências que estão intimamente interligadas e que de forma direta e ativa, devem ser

incluídas no perfil do empreendedor e da empresa, características específicas e indispensáveis na busca pelo sucesso da empresa como: dinamismo e inovador estando constantemente em busca de novas ideias que fazem o diferencial da sua empresa (JUNIOR, 2009).

Portando, cada autor utiliza sua visão para caracterizar seu entendimento sobre o empreendedorismo transformando esse termo uma pluralidade de pontos de vista onde ambos conceitos tem em comum características favoráveis como a capacidade de gerar emprego e competição, ganho financeiro pessoal, estímulo para a criação de novos produtos e empreendimentos, desenvolvimento de habilidades e competências. Todas essas facetas são exploradas pelos empreendedores e dentro desse conjunto se destacam os jovens que cada vez mais ambicionam uma independência financeira e encaram esse desafio.

2.3 Empreendedorismo jovem

Nos últimos anos há uma crescente de jovens que almejam abrir seus negócios ou que estão em busca de um emprego. Segundo Bulgacov et al. (2009) destacam, nesse contexto, a expressiva presença dos jovens no panorama do empreendedorismo no Brasil, determinada pelas condições geradas pela flexibilização do mercado de trabalho e de seus reflexos nas relações sociais.

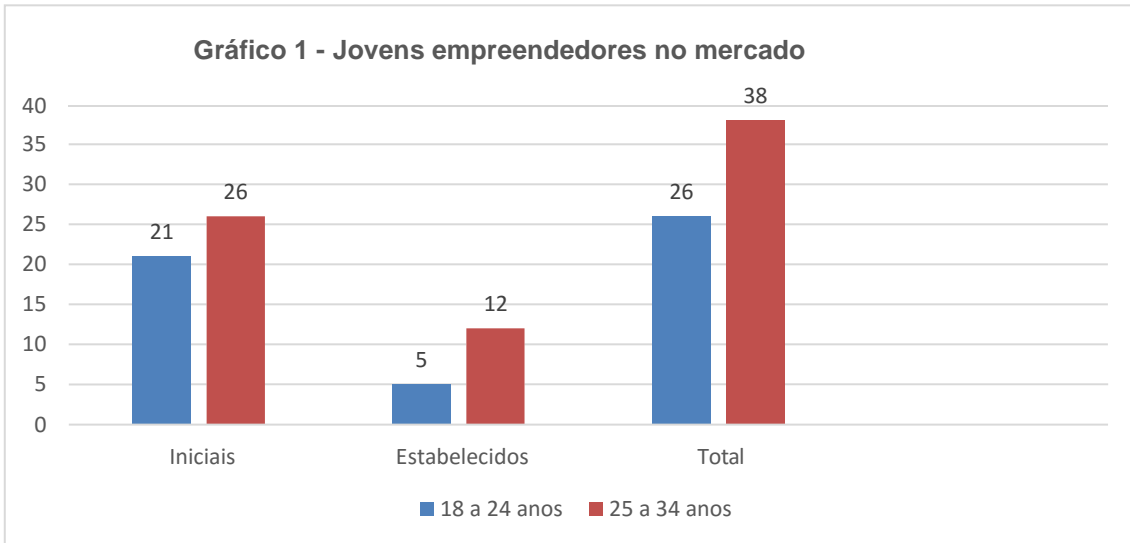
Com isso, a fim de diminuir o número de jovens desempregados no Brasil e que buscam sua independência profissional, a criação de programas de incentivo ao empreendedorismo como forma de motivá-los a empreender cresceu de forma considerável. Um dos principais programas criados pelo governo nesse século foi o Programa Jovem Empreendedor, estimulado pelo SEBRAE, com o intuito de específico de criar condições para que tenham seu próprio negócio.

Em meados dos anos 80, a maioria das pessoas que buscavam empreender eram pessoas de uma idade mais avançada e com experiência no mercado trabalho. Nos dias atuais, esse protótipo está sendo mudado, pois os jovens estão em busca cada vez mais de incluir-se no mercado de trabalho e abrir seu negócio. Com isso Segundo Soares e Machado (2005), nos dias atuais, os jovens estão quebrando o paradigma de que é preciso ter certo conhecimento e experiência antes de ingressar na criação de uma empresa, uma vez que, desde cedo, cada vez mais, os jovens têm acesso às informações e aprendem a conquistar seu espaço no mercado de trabalho.

De acordo com o GEM (2018), empreendedor jovem é aquele que tem entre 18 e 34 anos e cria um novo negócio ou novo empreendimento, como, por exemplo, uma atividade autônoma, uma nova empresa ou a expansão de um empreendimento existente, que pode ocorrer de forma individual ou coletiva.

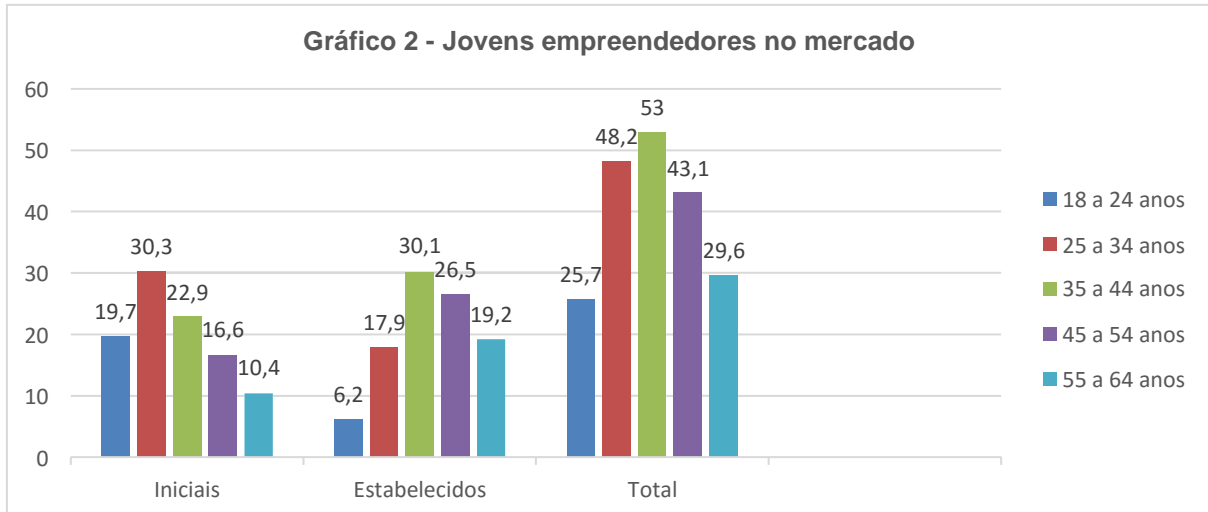
A pesquisa GEM (Global Entrepreneurship Monitor), realizada no Brasil pela equipe do IBQP com o apoio do SEBRAE, vem revelando o crescimento constante de empreendedores jovens no país.

No ano de 2015, a análise segundo faixas etárias mostra que no Brasil a ideia de criar um negócio variou em 21% para aqueles com 18 a 24 anos, também mostrou que 26% correspondia a faixa etária dos 25 a 34 anos. Para aqueles jovens empreendedores já estabelecidos no mercado a faixa de 18 a 24 anos variou em 5% e para a faixa correspondente entre 25 a 34 anos apresentou 12%. Este resultado aponta que as faixas etárias até 34 anos apresentam números significativos, mostrando uma tendência considerável para o jovem ingressar no empreendedorismo.



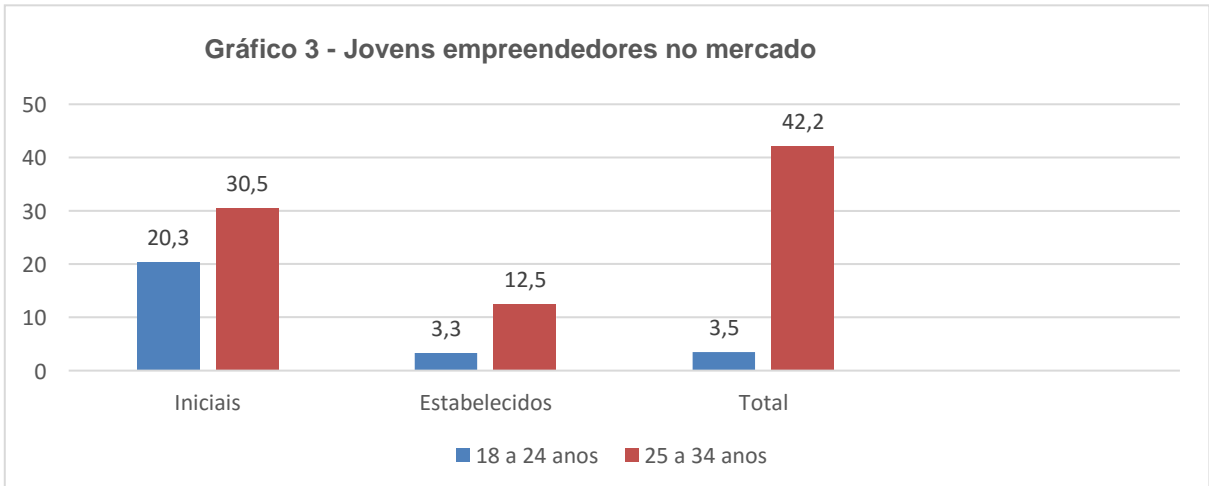
Fonte: Sebrae – Serviço brasileiro de apoio às micro e pequenas empresas, 2015.

No ano de 2016, a análise segundo faixas etárias mostra que no Brasil a ideia de criar um negócio variou em 19,7% para aqueles com 18 a 24 anos, também mostrou que 30,3% correspondia a faixa etária dos 25 a 34 anos. Para aqueles jovens empreendedores já estabelecidos no mercado a faixa de 18 a 24 anos variou em 6,2% e para a faixa correspondente entre 25 a 34 anos apresentou 17,9%. Este resultado aponta que as faixas etárias até 34 anos apresentam números significativos, mostrando uma tendência considerável para o jovem ingressar no empreendedorismo nos anos seguintes.



Fonte: Sebrae – Serviço brasileiro de apoio às micro e pequenas empresas, 2016

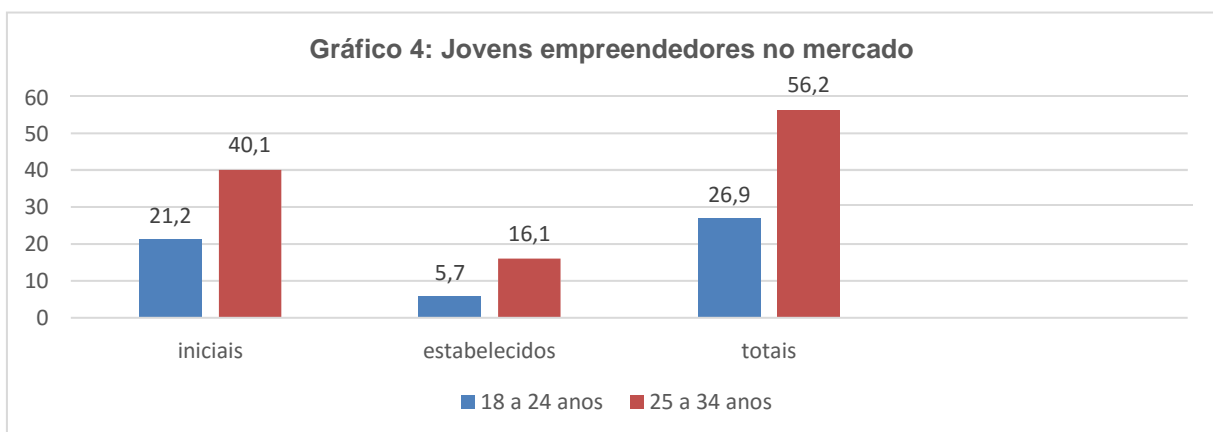
No Relatório GEM 2017, já havia sido constatado que os adultos de 25 a 34 anos eram os mais ativos na criação de novos negócios, seguidos pelos de 18 a 24 anos: 30,5% dos brasileiros de 25 a 34 anos e 20,3% dos jovens entre 18 e 24 anos revelaram-se proprietários de empreendimentos em estágio inicial. Ao verificar o empreendedorismo no Brasil em 2017, considerando as diferentes faixas etárias, nota-se que os jovens de 25 a 34 anos foram os mais ativos na criação de novos negócios, 30,5% dos brasileiros nesta faixa são proprietários e administram a criação e consolidação de empreendimentos



Fonte: Sebrae – Serviço brasileiro de apoio às micro e pequenas empresas, 2017.

Segundo a pesquisa GEM 2017 do Sebrae, o percentual de pessoas de 18 a 34 anos que têm negócios em fase inicial em 2017 atingiu a marca de 57%, o que representa mais de 15 milhões de jovens. Este mesmo estudo mostrou que a taxa de empreendedorismo total atingiu a marca de 36,4% o que representa quase 50 milhões de pessoas.

Em 2018, esses números cresceram no caso de brasileiros entre 18 e 24 anos: de 20,3% para 21,2%, o que significa que os mais jovens ultrapassaram em porcentagem os empreendedores iniciais de 25 a 34 anos (que teve uma pequena queda de 0,1%). Tornaram-se, assim, a faixa etária com a maior porcentagem de proprietários de empreendimentos em estágio inicial. No entanto, a fração de jovens adultos que já têm negócios estabelecidos também cresceu. A porcentagem dos brasileiros entre 18 e 24 anos foi de 3,3% para 5,7%, enquanto entre os adultos de 25 a 34 anos esse número passou de 12,5% para 16,1%, com isso torna-se relevante mencionar que nos próximos anos a participação do jovem no empreendedorismo vai crescer gradativamente numa proporção significativa no cenário empreendedor.



Fonte: Sebrae – Serviço brasileiro de apoio às micro e pequenas empresas, 2018.

2.4 Desafios, dificuldades e barreiras de empreender na juventude.

Nos dias de hoje, o interesse pela prática empreendedora dos jovens tem uma grande dimensão, em que o mesmo tem como foco seu reconhecimento profissional através do seu próprio negócio, buscando além da potencialização máxima, a independência social e pessoal. Desse modo, o empreendedorismo é entendido como “o processo de criar algo novo com valor, dedicando o tempo e o esforço necessários, assumindo os riscos financeiros, psíquicos e

sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da satisfação e independência econômica e pessoal”. (SEBRAE, 2015, p.15).

Assim, o jovem empreendedor procura a visualizar oportunidades de negócios, buscando incessantemente por inovação, assumindo riscos que são calculados com a intenção de obter renda, de reconhecimento, de realização pessoal. Porém a arte de empreender traz consigo uma vasta quantidade de desafios, e quando envolve o aspecto juventude a situação torna-se mais complicada devido a aspectos como formação escolar, dificuldade de obter recursos financeiros, falta de experiência, entre outros.

O empreendedor enfrenta o desafio de errar, mas também de aprender com seus erros e destes tirar proveito. Encara também os desafios de gerir um negócio diante de uma crise econômica, de agregar valor ao seu empreendimento, de perceber que é preciso de ajustes, de fazer e refazer. (BAGGIO; BAGGIO, 2014). Quando se trata de jovens que empreendem tem-se como obstáculo vencer barreiras impostas pelo mercado, como por exemplo, encontrar maneiras de lidar com os negócios que já estão consolidados naquele mercado, além disso tem a questão financeira, que de acordo com o ramo de atuação, o investimento é muito alto, a falta de experiência, onde se destaca que pouca maturidade pode ser determinante para o desenvolvimento do seu empreendimento, pois, por ter poucos anos de vida, não está tão familiarizado ao mercado e com isso podem surgir problemas e não estarem preparados para resolvê-los

Nesse contexto é necessário perceber que tudo que é novo traz um certo desconforto e a necessidade de se aprender e fazer diferente, onde um dos desafios apresentados aos empreendedores é a percepção de seu negócio, é conseguir acompanhar seu desenvolvimento, notar o que precisa ser feito e ajustado, de modo que tenha a plena consciência de que empreender é inovar, e encarar o desafio de fazer diferente em seu negócio, sabendo que pode ser um diferencial para economia local. (CUSTÓDIO, 2011).

Conseqüentemente, o jovem ao ingressar no cenário empreendedor assume riscos, no momento que ele vai criar um negócio pode ou não dar certo, sua competência e persistência é determinante no enfrentamento das dificuldades que o mercado exige, e para que ele obtenha êxito se faz necessário desenvolver estratégias que irão nortear no alcance de suas metas e na superação dos possíveis desafios que irão surgir no seu caminho.

2.5 Estratégias como ferramentas de superação dos desafios.

Desde o passado, o termo estratégia tem relação com o estudo militar relacionando com a conquista do homem por territórios através de formações de exércitos, porém, a estratégia nos dias atuais está sendo utilizada em ações de empresas diante de um mercado competitivo para obter vantagens, identificar ameaças e oportunidades para lidar com a concorrência que o mercado exige.

A origem da palavra estratégia vem do grego *strategia*, que significa a qualidade e a habilidade do general, ou seja, a capacidade de o comandante organizar e orientar seus subordinados (Serra, 2004). A ousadia dos empreendedores faz com que, os mesmos obtenham resultados considerados elevados e diferenciados. Com isso, os jovens que querem entrar no mercado e ser bem sucedidos, são importantes, que eles descubram quais estratégias os empreendedores utilizam para terem êxito no seu ramo.

O jovem empreendedor tem que empregar sua capacidade criativa e inovadora para produzir estratégias levando em consideração os concorrentes e o comportamento do mercado, onde as mesmas se forem corretamente aplicadas, contribuirão para o sucesso da empresa. Segundo Britto; Wever (2003), os empreendedores são visionários, dotados de ideias realistas e inovadoras, baseados no planejamento de uma organização, intervêm no planejado e propõem mudanças. O empreendedor estende um papel otimista dentro da

empresa, capaz de encarar obstáculos internos e externos, sabendo olhar além dos desafios, com foco no alcance dos objetivos.

Dentro de uma organização existem os sistemas hierárquicos que devem ser seguidos. São através deles que identificamos quem são os líderes da organização e que fazem com a mesma caminhe na direção certa. Os gestores são os responsáveis pela elaboração de estratégias e de repassa-las para os demais membros da organização. Com isso estratégia é a arte de organizar e empregar os meios e definir os cursos de ação, considerando as forças e fraquezas de uma organização e as oportunidades e ameaças do ambiente na qual a mesma encontra-se inserida, para alcançar seus objetivos. Para Eisenhardt (1999), estratégia é o processo de tomada de decisão da empresa, reforçado pela sua intuição coletiva. Portanto, o aumento da competitividade no mercado faz com que o mundo dos negócios exija dos empreendedores a capacidade de elaborar estratégias, estratégias estas, que façam com que a organização se destaque no mercado.

3 METODOLOGIA

3.1 Caracterização da pesquisa

O presente estudo trata-se de uma pesquisa de abordagem qualitativa, que segundo Andrade (2010) é um enfoque que pretende obter dados descritivos da situação em estudo, e busca trazer o entendimento sobre os acontecimentos de acordo com a opinião das pessoas entrevistadas. De acordo com o propósito da pesquisa, a mesma pode ser denominada como descritiva, pois segundo Gil (2010) descreve as características de determinadas populações ou fenômenos.

Com relação ao procedimento técnico, inicialmente utilizou-se da pesquisa bibliográfica que conforme Gil (2010) se refere a busca e uso de material já publicado por outros autores acerca da temática, assim obteve-se um conhecimento aprofundado que tornou possível realizar um levantamento de dados a partir do instrumento utilizado que foi um questionário onde Gil (2010) aponta que é uma técnica de investigação com questões que possuem o propósito de obter informações. O roteiro da pesquisa possuía 05 questões sócio econômicas e 17 relacionadas ao tema.

O roteiro de pesquisa foi aplicado para 10 jovens empreendedores atuante no mercado picoense, garantido o sigilo da pesquisa, e mostrando que a mesma é apenas de caráter acadêmico. Foi levado em consideração o perfil do público entrevistado que se referia a jovens com faixa etária de 18 a 34 anos.

A análise dos dados segundo Severino (2007) é a parte da pesquisa onde se critica as informações da mesma para verificar a autenticidade das informações e atestar a discursão da mesma. Nesse sentido foi utilizado a exposição dos resultados de forma descritiva, fiel e compreensiva a explicitação dos objetivos pesquisados.

4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

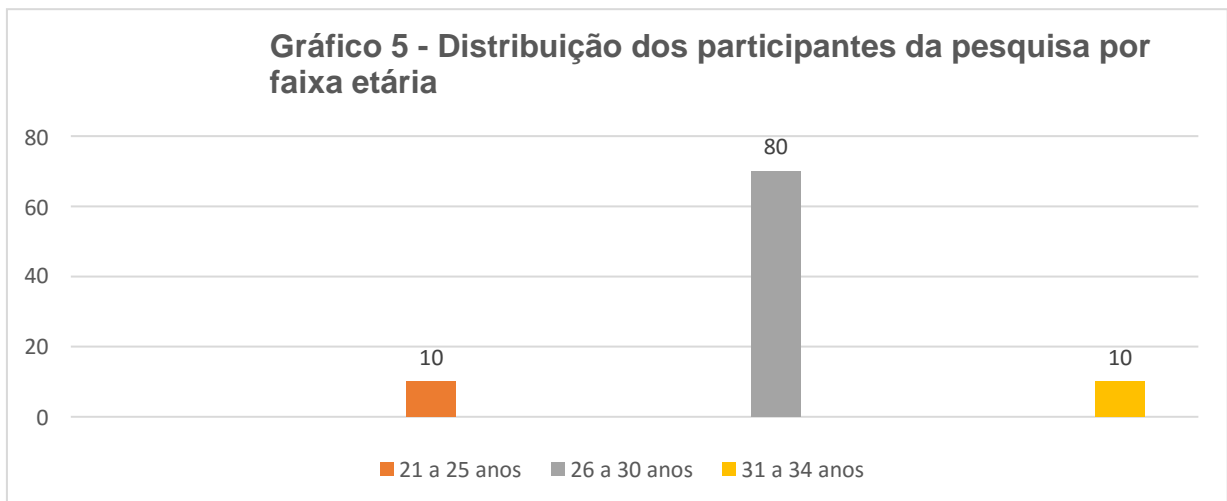
4.1. Caracterização dos jovens empreendedores e sua percepção desde o início do seu negócio a consolidação do mesmo no mercado de Picos-Pi

De início, o primeiro aspecto a ser perguntado aos entrevistados foi em relação ao gênero, no qual ficou evidente que todos os jovens são do sexo masculino, porém é importante ressaltar que a figura da mulher no mercado e no empreendedorismo está em

crescimento , tanto no mercado de trabalho, em que as mulheres estão ocupando cargos de alto nível nas empresas como também na área do empreendedorismo, com destaque principalmente nos segmentos de moda, serviços de beleza, confecção, entre outros, possibilitando dessa maneira a satisfação pessoal, aumento da autoestima e a diminuição do preconceito que prevaleceu reduzindo a imagem feminina ao longo da história. (CESTARI,2018).

Quando questionados sobre o estado civil, observou -se quer dos dez respondentes, quatro são casados, cinco são solteiros e um divorciado. Ao indagá-los sobre o ramo de atuação das suas respectivas empresas, os entrevistados relataram que trabalham com Confecção(entrevistado 1), Barbearia (entrevistado 2), Serviço esportivo (entrevistado 3), Doceria e Confeitaria (entrevistado 4), Comércio de gás (entrevistado 5), Gráfica (entrevistado 6),Refeição Fitness (entrevistado 7),Construção (entrevistado 8), Drogaria (entrevistado 9), Comércio (entrevistado 10). Embora dois dos dez respondentes possui mais de um tipo de negócio, portanto para fins dessa pesquisa foi acordado que eles focassem suas respostas apenas em uma das suas empresas para uma melhor clareza das informações.

Quanto à idade dos participantes da pesquisa, comprovou-se que a faixa etária está entre 21 e 33anos, observou que 80% dos jovens participantes tem entre 25 a 30 anos de idade. Como mencionado por Mesquita (2016), o empreendedorismo é um destino promissor ao qual você se torna seu próprio chefe e adquire sua própria independência, é um caminho desafiador, intenso e difícil, e os jovens são aqueles que buscam empreender. Isso se deve principalmente em virtude de que o jovem busca a liberdade e o sucesso na sua vida empresarial, em que os mesmos começaram a trabalhar ainda na infância, continuando na fase da adolescência com o intuito de obter a independência financeira e ser um grande empresário no futuro. São jovens que trazem consigo histórias de vida de superação e determinação, ou seja, sempre acreditaram nos seus sonhos e nunca desistiram dos mesmos. A partir disso, o gráfico a seguir demonstra as informações extraídas por meio da pesquisa.



Fonte: Elaborado pelos pesquisadores.

No momento que foram questionados sobre quanto tempo que eles atuam no campo empresarial e quando os mesmos tiveram a ideia de montar seu próprio negócio, os mesmos abordaram que desde a infância e a adolescência já empreendiam sem ter conhecimento do que era empreendedorismo, e com o passar dos anos foram estudando e ganhando experiência para montar seu próprio negócio ,o relato de vida apresentado por cada jovem empresário estão justamente ligadas à inovação, persistência, trabalho, inteligência, superação e um desejo de um dia se tornar um grande empreendedor de sucesso.

Grande parte deles começaram a trabalhar desde a época da infância e adolescência como funcionários em diversos ramos de atividade; alguns como vendedores, onde aprenderam a comercializar frutas, picolés; outros serviam como garçom em bares e restaurantes, em academias como ajudante, em locadoras e também muitos exerciam a profissão de estudantes antes de abrir seu próprio negócio. A competência e a visão de cada um deles fizeram com que, ainda jovens percebessem uma oportunidade de se destacarem e conseguirem alcançar um nível de vida melhor através do empreendedorismo.

(Fragmento 1). Estou na área empresarial forte a 7 anos, mas desde moleque eu sempre gostei de trabalhar com gente, desde moleque eu já nasci com esse dom de empreendedor, eu já pegava as frutas lá em casa e saía vendendo na rua da feira, vendia picolé, dindin[...] depois de anos estudando e batalhando consegui ter minha própria empresa. **(Entrevistado 1)**

(Fragmento 2). [...] eu trabalhei em academias como forma de estagiário e ajudante e desde pequeno sempre tive vontade de ser empreendedor, eu nasci empreendedor, acredito que os grandes empresários já nascem empreendedor e conforme fui trabalhando foi aumentando aquela vontade de ter um negócio próprio pra mim e fiz de tudo possível, que podia e poderia para abrir meu próprio negócio. **(Entrevistado 3)**

(Fragmento 3). Foi desde o meu primeiro emprego , porque eu vim ter a noção de saber empreender depois que eu fui começar a estudar sobre o que é empreendedorismo para começar abrir o meu negócio,[...]eu já empreendia nos locais onde eu trabalhava sem nem saber [...]eu vi a necessidade e oportunidade de poder crescer financeiramente com um negócio próprio. **(Entrevistado 4)**

No tocante à motivação inicial para executar a idealização desse sonho, dois aspectos foram relevantes na visão dos jovens empreendedores para montar sua empresa, o primeiro a necessidade e em segundo a oportunidade. Segundo Nixdorff e Solomon (2005), o sucesso de novos empreendimentos está na identificação das oportunidades.

Assim, logo que os jovens conseguem enxergar essas oportunidades, de imediato o empreendedor se sente com motivação para montar seu próprio negócio, o que aumenta a possibilidade de sucesso em seu empreendimento.

Porém, outro aspecto complementar que motivaram eles, consiste na humilhação e insatisfação com o emprego, em que foram determinantes para alguns montarem seus empreendimentos, pois a sensação de menosprezo faz com que o indivíduo seja forte para não desistir do sonho de abrir seu próprio negócio. Em geral, os jovens empresários mencionaram a visão deles no qual sempre buscaram crescer na vida, obter sucesso e independência financeira.

[...] **(Fragmento 4)**). Quando meu filho ia fazer 1 ano de idade; eu pedi um aumento ao patrão e ele não me deu, daí então resolvi montar uma empresa para mim com o objetivo de dar uma vida melhor para meu filho. **(Entrevistado 5)**

(Fragmento 5). Era adolescente, tinha vontade de ter minha independência financeira, não depender mais dos meus pais[...]. **(Entrevistado 6)**

(Fragmento 6). A questão motivacional foi porque eu sempre quis crescer na vida, eu vi que meu emprego antigo não recebia bem, e eu sempre soube que não ia crescer se continuasse por lá, larguei e logo depois surgiu a ideia e a oportunidade,

graças a Deus deu certo. **(Entrevistado 10)**

Procedendo com a entrevista, houve um levantamento de informações sobre o cenário da cidade de Picos-Pi ser um fator influenciador para os empreendedores, ficou notório que todos os entrevistados foram influenciados para empreender no local, em que mencionam o termo “cidade dos negócios” para defini-la, evidenciando a importância da localização para a movimentação da economia na cidade, outro fator explanado como influenciador é o fato de ser uma cidade universitária e com um alto número de habitantes, além de receber no dia a dia milhares de pessoas das cidades vizinhas, destacaram a importância de realizar uma pesquisa de mercado antes de qualquer passo para saber se o município é compatível com o empreendimento a ser montado e mencionaram o fato que o local é proporcional para ideias inovadoras, entendendo que o mesmo possui déficit de vários serviços na localidade.

(Fragmento 7). Sim, morava em uma outra cidade, morava em São Paulo e quando eu decidi vim para o Piauí, eu tinha a opção de 3 cidades para escolher onde ficar e montar meu negócio, seria Oeiras, Teresina ou Picos e quando visitei Picos observei o fluxo de pessoas na cidade, o mercado e a oportunidade de ganhar dinheiro[...] o meu lugar é aqui. **(Entrevistado 2)**

(Fragmento 8). Sim, Picos é uma cidade de negócios, é uma cidade de empresas, e antes de começar a colocar meu negócio aqui pra venda eu tive que fazer uma pequena pesquisa de mercado, [...] Picos não tinha o produto que eu queria oferecer, não tinha algo semelhante. **(Entrevistado 4)**

(Fragmento 9). Influenciou porque aqui em Picos é muito escasso de algum tipo de serviço, de muitos aliás [...] eu precisei executar o serviço numa empresa minha, as pessoas que trabalhavam com isso no tempo fizeram muito mal feito [...] enfim, uma série de fatores que veio eu a pensar em abrir a empresa na cidade. **(Entrevistado 8)**

No que se refere aos desafios e dificuldades enfrentadas pelos jovens empreendedores ao montar seu negócio, os mesmos retratam fatores como burocracia para abrir uma empresa, a questão de encontrar um local estratégico para a organização, um das principais dificuldades relatadas consiste em conquistar e fidelizar clientes, um outro desafio presente na maioria dos entrevistados, diz respeito a questão do pouco recurso financeiro para iniciar o empreendimento e conseguir se manter no mercado, a falta de experiência e desconfiança das pessoas para acreditar numa empresa cujo dono é um jovem empreendedor foi comentada como uma dificuldade de superação e quando questionados se os desafios e dificuldades permanecem, eles foram extremamente enfáticos em afirmar que permanecem, pois o mercado exige que você conquiste e fidelize cliente a todo momento para o seu negócio, porém as dificuldades de recursos financeiros relatadas no início do empreendimento não permanecem, segundo alguns dos jovens entrevistados isso foi possível devido a empresa atualmente já está com anos permanecendo no mercado.

(Fragmento 10). Tive muitos desafios, dinheiro para o capital, não conhecia nada sobre o ramo de atividade, dinheiro para pagar contador, despesas operacionais e outras, acreditei no meu potencial e deu certo [...] as dificuldades sempre permanecem, as dificuldades elas vêm independente de se você começou hoje ou está no mercado há vinte, trinta ano. **(Entrevistado 5)**

(Fragmento 11). O Principal desafio foi minha idade, eu sou uma pessoa muito novo, basicamente menino e lidar com pessoas é difícil, até mesmo fazer uma compra, ter como passar uma forma de credibilidade para as pessoas, quando for

vender alguma coisa , então encontrei muita dificuldade por causa da minha idade[...]os desafios permanecem porque o mercado exige. **(Entrevistado 8)**

(Fragmento 12). Meus desafios foram, primeiro a questão da localização, achar um local estratégico para o meu negócio, depois como eu poderia conquistar meus clientes, minha demanda de produtos também considero como um desafio que enfrentei no início porque tinha pouco dinheiro para manter meu estoque[...] as dificuldades existem, mas é menos do que enfrentei no início, porque hoje não se preocupo com dinheiro para comprar meus produtos. **(Entrevistado 9)**

Quando se trata dos desafios para se manter no mercado no contexto atual da economia, foi exposto que o mercado é dinâmico e imprevisível, tem que acompanhá-lo para não ficar ultrapassado, além disso, é necessário saber lidar com diversas situações para se manter no mesmo , observou-se que as dificuldades enfrentadas pelos integrantes da pesquisa, reflete principalmente em aspectos burocráticos, pois a cada dia que passa há mudanças nas leis já existentes e surgimento de novas afetando diretamente a empresa. Conforme o mencionado, pode-se observar que grande parte dos jovens empreendedores enfrentam barreiras em relação a burocracia, que infelizmente ainda é muito grande no nosso país. A fidelização dos clientes para todos os jovens empresários consiste em um dos principais desafios, pois tem que saber trabalhar nesse aspecto. Para Lovelock e Wright (2002), um cliente visto como fiel pode representar para uma empresa uma fonte constante de renda durante muitos anos, sendo assim, é necessário conhecer cada um dos clientes fiéis em suas necessidades e expectativas, para que eles continuem utilizando os serviços da empresa e retroalimentem o fluxo de fidelização de clientes.

Um ponto de vista apresentado pelos respondentes cujo é importante salientar é que a concorrência não é vista como um desafio e sim como um fator positivo, pois através dos concorrentes foi possível o desenvolvimento das suas empresas de uma maneira rápida em que sempre buscaram oferecer o melhor produto ou serviço para os clientes e nunca ficar ultrapassado no mercado.

(Fragmento 13).Sim, todo empresário se depara com desafios diariamente, conquistar clientes é o principal ,além disso tem várias questões aqui na cidade de Picos que tem que estar atento de como lidar para se manter no mercado . **(Entrevistado 2)**

(Fragmento 14). Acredito que todo empreendedor hoje tem desafios, o mercado é dinâmico e imprevisível, então conforme o mercado vai andando eu também vou junto[...] concorrente é uma coisa boa, agradeço todos os dias aos meus concorrentes, porque se não fossem eles, hoje eu estaria com minhas empresas pequenas e ultrapassadas no mercado. **(Entrevistado 3)**

(Fragmento 15). Eu vejo que o maior desafio que tenho é de continuar fidelizando meus clientes, concorrência pra mim não é um desafio, eu acho até bom, mas um desafio grande é pra continuar no mercado é a fidelização dos clientes ,tem que saber trabalhar em cima disso e outro desafio que continua é essa mudanças de regras, essas mudanças de leis, essas mudanças de burocracia. **(Entrevistado 4)**

Estudos mostram que para um gestor dar início à vida empresarial, é ideal que antes ele tenha uma preparação especializada voltada para os negócios, procurar estudar em qual segmento do empreendedorismo vai ingressar, ter uma visão que cada dia ele busque aprender novas experiências, manter-se atualizado sobre aspectos importantes como a

política, a economia, a sustentabilidade, e pesquisar modelos de gestão eficientes para ajudar na administração da sua empresa.

No entanto, mesmo que os jovens empresários estejam prontos para administrar um negócio sempre vai haver um julgamento inicial pela maioria das pessoas a respeito da imagem do jovem como proprietário de uma organização. A partir disso, associou-se o desempenho do empreendedor com a pouca idade, os participantes informaram que houve muita interferência, no qual alguns disseram que deixaram de realizar compras e vendas por esse motivo, além disso, abordaram que a imagem do jovem atualmente está ligada a um indivíduo sem responsabilidade e que isso leva as pessoas a ter um julgamento precipitado do jovem empreendedor. Alguns depoimentos afirmam que o fato de ser jovem não atrapalhou seu desempenho como empreendedor e ressaltaram que o importante é mostrar para os clientes confiança e postura no mercado.

(Fragmento 16). Atrapalhou muito no começo, quando eu ia fazer uma venda o pessoal as vezes ficavam com receio de comprar, riam de mim porque era jovem, ai jovem com tatuagem ainda hoje em dia tem esse tipo de preconceito no mercado, então sofri muito, mas com o tempo fui ganhando a confiança de todos. **(Entrevistado 1)**

(Fragmento 17). Atrapalha, mas não impede de fechar algum negócio ou um orçamento, porque idade não quer dizer nada, você pode ter 10, 30 ,40 anos, o que vai influenciar é sua postura, a forma que você apresenta seus serviços[...]. **(Entrevistado 6)**

(Fragmento 18). Atrapalhou demais, hoje a maioria dos jovens são baladeiros, irresponsáveis[...]muitas pessoas poderiam associar minha imagem a isso, mas com o tempo minha própria pessoa foi provando o contrário, hoje eu tenho aqui em picos o contato com os maiores empresários da região[...] no início eu sofri muito para poder ganhar essa confiança deles pelo fato de ser jovem. **(Entrevistado 8)**

4.2 Desafios, dificuldades e estratégias na visão do jovem empresário bem-sucedido

Toda e qualquer empresa precisa de um planejamento estratégico e uma análise fundamentada dos riscos antes de iniciar suas atividades. Um erro de avaliação do mercado, da concorrência, da qualidade dos produtos fabricados ou do equipamento utilizado para a sua produção pode transformar um sucesso esperado em um estrondoso fracasso. Partindo desse propósito, a pesquisa abordou sobre quais estratégias foram colocadas em prática para sobressair sobre as dificuldades no início do empreendimento. Ficou evidente que todos os jovens empresários tinham dificuldades para conseguir clientes, recursos financeiros, como mencionado anteriormente. Com isso eles utilizaram o marketing como a principal ferramenta para conquistar clientes e fidelizá-los, uso de promoções diferentes de produtos foram uma estratégia simples mas com eficiência, além de dois dos entrevistados afirmaram que optaram por realizar serviços por um preço menor com o objetivo de conquistar clientes, ainda relataram que no início a concorrência foi importante, pois a mesma tira o empresário da zona de conforto.

(Fragmento 20). As estratégias que tive que utilizar foi mais na questão do marketing de poder fazer com que os clientes conhecessem o que era o produto para poder consumi-los ,outra estratégia foi está em pontos favoráveis a venda, comecei a trabalhar com pontos de revenda no começo. **(Entrevistado 4)**

(Fragmento 20). As estratégias que eu usei foi muito visual, muita divulgação, minha principal estratégia foi o uso de imagem, usei e abusei do marketing, a

imagem que eu oferecia era diferente dos meus concorrentes. **(Entrevistado 6)**

(Fragmento 21). Fiz um estudo de mercado, um planejamento estratégico durante mais ou menos um ano, pois sabia q iria atender entre 3 e 5 % da população da nossa cidade, era algo bem corajoso meu empreendimento. **(Entrevistado 7)**

Prosseguindo, ao serem indagados sobre as estratégias utilizadas para lidar com outras empresas consolidadas no mercado a bastante tempo e se foram eficazes para a sua respectiva empresa se consolidar no mercado. As respostas obtidas tiveram uma propensão afirmativa, todos responderam que suas estratégias foram de suma importância para conseguir entrar no mercado de Picos-Pi e lidar com a concorrência. de acordo com Gamble e Thompson (2012), o fortalecimento de uma empresa frente o mercado é resultado direto do planejamento de sua estratégia. foram relatados durante a entrevista que as estratégias baseavam principalmente em atendimento fora do padrão baseado nos concorrentes, estratégias de inovação de serviços em que a concorrência não possuía para atrair clientes, pois segundo eles a inovação faz com que sua empresa seja diferente das demais, em que não basta somente copiar o que as concorrentes fazem, tem que inovar para ganhar visibilidade no mercado, a questão do posicionamento da empresa no mercado foi citada por um dos jovens empresários, com base nas respostas o cliente é o principal alvo dos jovens empresários, pois segundo eles teriam que criar os seus próprios clientes e ao mesmo momento fazer com que os clientes da concorrência aderisse a sua respectiva empresa.

(Fragmento 22). Sim, graças a Deus minhas estratégias sempre vem dando certo, todo dia estudo muito, todo dia tô inovando, todo dia busco chamar a atenção melhor do público fazendo com que cresça cada vez mais. **(Entrevistado 1)**

(Fragmento 23). Aqui em picos foi o bom atendimento e o ambiente que montei para o cliente, porque na verdade eu enfrentei concorrentes com 8 e 10 anos de mercado [...] além de equipar minha empresa com tudo de melhor para satisfazer meu público alvo. **(Entrevistado 2)**

(Fragmento 24). Quando entrei no mercado já tinham empresários mais antigos[...] uma das estratégias que eu usei foi criar meus novos clientes e criar novos serviços que eles não faziam[...]uma outra estratégia foi ter produtos de última geração que meus concorrentes não tinham e acredito que até hoje não tem[...]. **(Entrevistado 3)**

(Fragmento 25). Foi conversa, porque os empresários já consolidados muitos não se preocupam com os clientes, ou seja, o cliente pede o serviço eles fazem e entregam, eu usei isso para mostrar que eu era diferente , meu atendimento foi o ponto forte, não era padrão, posso dizer que era personalizado, as pessoas gostam de atenção[...]. **(Entrevistado 6)**

A economia brasileira nos últimos anos vem sendo um implacável adversário do empresariado nacional, devido ao crescimento nos índices de desemprego, inflação, instabilidade política, corrupção, desenvolvimento insignificante, entre outros problemas vem gerando tormento da classe empresarial e causando o fechamento de vários empreendimentos. O impacto de uma crise econômica influencia empresários em seus negócios e faz com que procurem alternativas para sair da crise.

Para evitar uma eventual falência diante de uma crise os jovens empresários ressaltaram o impacto que a mesma provoca, sobretudo na queda nas vendas, pois o baixo poder de compra das famílias impossibilitaram a evolução do mercado e deixam os comerciantes a cada dia que passa mais desmotivados, causando negatividade a rentabilidade do negócio, porem faz com que se busque aprimoramento e criatividade.

Na visão dos entrevistados a inovação e a criatividade é uma ferramenta para enfrentar um cenário de crise, também foi relatado que a crise chega para quem é acomodado, todo empresário deve estar preparado para uma situação de crise.

(Fragmento 26). Eu não acredito em crise, a crise quem torna ela é o próprio empresário, a estratégia que uso é saber comprar o produto certo, então cada empresário tem que conhecer o seu público e saber fazer a sua compra, comprar o produto certo, com preço certo, oferecer um produto com preço acessível numa crise. **(Entrevistado 1)**

(Fragmento 27). Inovação, inovação tanto pra evitar meses ruins no caso, sempre tem meses ruins de venda e tudo mais, sempre colocar um tipo produto inovador, ou então faz um tipo de promoção sem prejudicar o caixa em relação, mas o principal ponto é a inovação. **(Entrevistado 4)**

(Fragmento 28). Minha estratégia sempre visa o cliente, ele é o principal alvo da minha empresa, busco sempre melhorar a qualidade do serviço em conjunto com um preço acessível, eu trabalho mais, ganho menos, mas continuarei firme e forte no mercado independente de crise ou não. **(Entrevistado 8)**

Contemplou-se as dificuldades encaradas pelos jovens empresários no início do seu negócio fez com que os mesmos pensassem em desistir do empreendimento, a maioria declarou que sentiram complicações em certos momentos em decorrência da falta de experiência, da desconfiança com o próprio serviço que iria realizar, do medo em continuar com a ideia, etc., mas afirmaram que muitas vezes as dificuldades servem como motivação para não desistir dos seus sonhos, e sempre deve haver persistência para continuar, pois no ambiente empresarial a cada dia que passa o desejo de obter sucesso só aumenta, foi relatado que em momentos difíceis do empreendimento a família e os clientes são fatores essenciais para dar apoio moral e psicológico para seguir firme e não desistir do negócio, porém um participante relatou que por causa da pressão familiar foi motivo a pensar em desistir.

(Fragmento 29). Pensei em desistir muitas vezes, mas sempre superava quando aparecia elogios de clientes, o apoio da minha família me fez permanecer e continuar. **(Entrevistado 5)**

(Fragmento 30). Pensei em desistir várias vezes, principalmente quando eu pegava um serviço que nunca tinha feito, mas não desistia e sempre conseguia entregar o serviço no final. **(Entrevistado 6)**

(Fragmento 31). Sim, pensei, porém saber que já estava ali empreendendo, não poderia desistir do meu sonho tão facilmente [...]. **(Entrevistado 7)**

(Fragmento 32). Bem no início eu pensei em desistir, minha família falou pra eu desistir, eu acabei superando esse medo e continuei com a ideia. **(Entrevistado 10)**

O próximo tópico discutido foi referente aos elementos essenciais para tornar-se um administrador bem-sucedido, e os mesmos fizeram alusão aos valores da empresa e características pessoais. O caminho é difícil, o retorno é lento, mas de acordo com os jovens empresários o segredo para a vitória é trabalhar em primeiro lugar com humildade, honestidade, paciência, respeito, com ética, tratar a todos com simpatia e atenção, trabalhar com inteligência e nunca se deixar levar com as dificuldades que o mercado impõe, ainda que segundo os entrevistados deve haver um planejamento pessoal adequado e eficiente, pois o

sucesso de um empresário ocorre ao longo dos anos e isso ocorre devido ao comprometimento com a empresa, no qual exige bastante dedicação do jovem empreendedor para obter êxito na vida empresarial.

(Fragmento 33). Acredito que é muito importante você estudar sobre a área, procurar o Sebrae, abrir sua mente de uma forma geral, muitas vezes você está trabalhando as coisas estão acontecendo, mas você não sabe como crescer e é essas partes externa que vai te mostrar luzes no caminho **(Entrevistado 2)**

(Fragmento 34). Seja humilde primeiro de tudo, trabalhe bastante, todos os dias ainda hoje só penso nas minhas empresas, sou segundo plano[...] vejo que minhas empresas precisam de algo melhor eu dou preferência a elas e venho como segundo plano, então pense sempre na sua empresa. **(Entrevistado 3)**

(Fragmento 35). Boa comunicação, humildade, organização e respeito com o cliente, tem que mostrar confiança acima de tudo, ter autoconfiança. **(Entrevistado 6)**

(Fragmento 36). Trabalhe duro, com vontade, mesmo em dias ruins, pois eles fazem parte e serve de aprendizado, seja autorresponsável, tenha uma boa visão dos desejos e necessidades da população, faça seu diferencial, saiba o que é investir no momento certo. **(Entrevistado 9)**

Dando continuidade às análises, outro fator verificado para o sucesso desses jovens gestores foi a experiência prática adquirida na infância e adolescência, com base no que esses jovens empreendedores relataram no que o seu primeiro contato com uma empresa ocorreu na situação de funcionário, alguns como trabalhador informal, outros por meio de estágios e segundo os mesmos, a experiência adquirida inicialmente foram de suma importância para despertar o talento e o amor para ingressar na atividade empresarial. Para Dolabela e Filion (2013), o ensino do empreendedorismo deve ser inserido com pequenos conceitos e práticas a partir da educação infantil, estimulando desde cedo aspectos empreendedores, o que reforça a importância da prática do comportamento empreendedor desde cedo, ou seja a experiência prévia do empreendedor está relacionada ao sucesso empresarial, já que o índice de empreendedores que possuem experiência profissional anterior é bastante relevante, com isso ficou explícito pelos jovens que a experiência adquirida no passado foi primordial para o sucesso que cada um possui atualmente.

(Fragmento 37). Sempre tive experiência como vendedor, mas a experiência você ganha no dia a dia, todos os dias você conquista, não existe nenhum sábio, todo dia é um dia de aprendizado, todo dia é um dia para aprender. **(Entrevistado 1)**

(Fragmento 38). Tinha experiência porque eu trabalhei na média de um ano e meio a dois anos como estagiário em uma academia[...] **(entrevistado 3)**

(Fragmento 39). Trabalhei em várias redes de farmácias de grande porte, isso me ajudou muito a continuar no mesmo ramo. **(Entrevistado 9)**

Outro assunto da pesquisa, foi em relação ao momento que o objetivo de sucesso pessoal dos jovens empreendedores estava sendo alcançado e muitos relataram que o planejamento é a ferramenta para o sucesso, além que utilizaram declarações com frases como “meu telefone não parava mais de tocar”**(entrevistado 8)**, “comecei a assinar carteira de trabalho”**(entrevistado 4)**, “as pessoas tiram foto comigo nos eventos”**(entrevistado 1)**, foram reproduzidas durante a entrevista.

(Fragmento 40). Quando tive um concorrente bem forte na cidade, uma franquia e a mesma não conseguiu seguir no mercado e eu continuei firme e forte, graças ao meu planejamento. **(Entrevistado 7)**

(Fragmento 41). No momento que os clientes passaram a me procurar na minha empresa cada vez mais, o fluxo aumentava a cada dia que passava e o faturamento só aumentando. **(Entrevistado 10)**

E para finalizar a entrevista, abriu-se o espaço para que os participantes deixarem sua mensagem, sugestão, apoio registrando o seu pensamento como um jovem empresário de sucesso. Com o objetivo que a mensagem sirva de aconselhamento e inspiração para os futuros jovens que pretendem ingressar um dia no empreendedorismo.

E entre os conselhos e fundamentos recomendados foi que os adolescentes estudem bastante, sempre buscando o conhecimento, pois segundo eles o mercado de trabalho exige profissionais capacitados e diferentes dos demais, abordaram que a realidade da vida empresarial de um jovem é diferente de um jovem não empreendedor e a forma de alcançar sonhos na vida inicia-se por meio de diversos princípios como a humildade, a competência, a paciência, planejamento, pensamento positivo e a força de vontade de buscar sempre a perfeição e realização dos sonhos, estes aspectos foram bastante mencionados nos depoimentos.

(Fragmento 42). [...] não é fácil, pode durar cinco anos, dez anos, mas você tem que fazer o que há de melhor e o que faz melhor e você tem que ser o primeiro a acreditar no seu trabalho, se você não acredita no seu próprio investimento, não adianta querer ser empresário, empresário é acreditar no próprio negócio, sempre com persistência e humildade você chega onde quiser. **(Entrevistado 1)**

(Fragmento 43). Esqueça que você tem férias, esqueça que tem vida social, foque só no trabalho, se preocupe com o seu negócio, fique sempre em alerta para o que o mercado está precisando, o que o mercado tem para oferecer e o que você pode fazer de diferente para fazer parte dele[...]. **(entrevistado 3)**

(Fragmento 44). Você tem que sempre pensar no que vai fazer, uma ideia nova, e sempre ter fé que tudo vai dar certo, acreditar e nunca desistir, vai ser difícil no início, mas depois vem a recompensa, sempre acreditar no seu negócio porque se tu não acreditar, ninguém vai acreditar por te. **(Entrevistado 6)**

(Fragmento 45). Nunca será fácil empreender, sempre irão criticar suas atitudes e as formas como você empreende. Temos em si mesmo um estilo próprio de empreender, faça o seu diferencial e administre de forma organizada seu negócio. **(Entrevistado 9)**

Portanto, verificou-se por meio dessa pesquisa que a determinação, a competência, a experiência prática obtida ao passar dos anos e a persistência foram os elementos fundamentais para a ascensão empresarial desses jovens gestores, que idealizaram um sonho, superaram desafios e as dificuldades impostas pelo mercado e trabalharam com paciência e inteligência para serem jovens empreendedores bem-sucedidos do segmento no qual atuam no comércio de Picos-Pi.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O pensamento e a visão de um jovem administrador é que no futuro ele se torne um empresário de sucesso, ter um empreendimento que ofereça produtos e/ou serviços de qualidade, que agregue diariamente novos clientes, ser reconhecido na região como sinônimo de excelência.

Ser jovem e dono do seu próprio negócio representa um enfrentamento de obstáculos de diversas proporções, em que consiste na questão burocrática para abrir uma empresa, a fidelização de clientes, a questão financeira, além de ter que lidar com empresas já consolidadas no mercado, os custos para manter o estoque, a desconfiança por ser um jovem empreendedor, dessa forma, o jovem tem que traçar estratégias para conseguir resultados significativos e tentar equilibrar as finanças no início das suas atividades, para que assim consiga superar as dificuldades existentes no mercado e consiga a consolidação no mesmo.

O presente estudo teve como objetivo principal relatar as principais dificuldades encontradas pelos jovens empreendedores ao ingressar no mercado picoense e também quais as estratégias utilizadas pelos mesmos para conseguir vencer os problemas impostos pelo mercado.

De acordo com o resultado obtido na pesquisa pôde-se concluir que os jovens consideram a cidade de Picos- Pi como um fator influenciador para iniciar um empreendimento em que evidenciaram aspectos como a ótima localização estratégica que a cidade possui, o alto fluxo de pessoas que circulam na cidade diariamente, seja residentes ou de cidades vizinhas, além do fato que a cidade possui déficit de serviços e por essa razão a cidade torna-se atrativa para abrir novos negócios, no que se refere aos desafios e dificuldades enfrentadas pelos jovens empreendedores ao montar seu negócio, apontaram como pontos de maior dificuldade a questão burocrática de se abrir uma empresa e também a fidelização de clientes, além disso também, a questão financeira como capital inicial para abrir o negócio foi vista com bastante ênfase no que se diz respeito aos desafios encontrados.

Por se tratar de uma cidade com um alto e relevante perfil empreendedor, Picos, acaba tornando-se um local com grandes oportunidades para os jovens começarem seus negócios. Sendo assim o jovem vê a cidade como uma grande praça para montar seu negócio, pois uma quantidade significativa busca no seu novo empreendimento não só o sucesso do mesmo, mas também uma independência financeira.

O presente estudo teve como objetivo principal relatar as principais dificuldades encontradas pelos jovens empreendedores ao ingressar no mercado picoense e também quais as estratégias utilizadas pelos mesmos para conseguir vencer os problemas impostos pelo mercado.

De acordo com o resultado obtido na pesquisa pôde-se concluir que no que se refere aos desafios e dificuldades enfrentadas pelos jovens empreendedores ao montar seu negócio, apontaram como pontos de maior dificuldade a questão burocrática de se abrir uma empresa e também a fidelização de clientes, além disso também, a questão financeira como capital inicial para abrir o negócio foi vista com bastante ênfase no que se diz respeito aos desafios encontrados.

Quando se fala dos desafios para se manter no mercado, conclui-se que, de acordo com os dados obtidos, para se manter no mercado e ser bem sucedido é necessário ter que está sempre inovando, ou seja, o mercado é bastante enérgico e inesperado, com isso o empreendedor tem que estar atento para acompanhá-lo junto com as suas mudanças constantes e não ficar ultrapassado.

Já em relação ao que se diz respeito as estratégias usadas por os entrevistados para vencerem as dificuldades, ficou evidente que a principal dificuldade dos jovens empreendedores era a atração de clientes, ou seja, para superarem essa barreira eles tiveram como ferramenta principal de uso o marketing que os auxiliou e fez com que os mesmos conseguissem atrair e fidelizar seus clientes.

Dessa forma, dentre os fatores abordados pode-se destacar a questão financeira, burocrática e a fidelização de cliente como as principais dificuldades encontradas por os jovens empreendedores e o marketing como principal estratégia usada para atrair novos clientes e conseqüentemente expandir o negócio.

A finalidade dos conhecimentos teóricos adquiridos em sala de aula, e o desejo de testemunhar depoimentos de jovens empresários que “começaram do zero” e que hoje são exemplos de sucesso, nos motivou a desenvolver esse trabalho científico por meio de entrevista aplicada a jovens empreendedores que estão consolidados no mercado da cidade de Picos-Pi.

Expôs-se temas importantes como a experiência prática antes de empreender, a visão de negócio dessas pessoas, as dificuldades enfrentadas por eles no início do empreendimento, como os jovens lidaram com a concorrência, as estratégias utilizadas para superar as dificuldades impostas no mercado, o perfil desses empresários, os efeitos de uma crise econômica e princípios essenciais respeitados por cada entrevistado que serviu como suporte para todos os casos analisados.

Confirmou-se que a maioria dos entrevistados trabalhavam desde jovens, muito deles ainda quando criança com o intuito de ajudar a complementar a renda familiar, ou até mesmo trabalhando como funcionários em feiras, em restaurantes, locadoras, e que essa prática influenciou e contribuiu bastante para a formação empresarial de cada gestor.

Concluiu-se que o jovem tem a capacidade de empreender e se tornar um profissional de sucesso, em que a pesquisa demonstrou que o jovem empresário é capaz de superar as dificuldades impostas no mercado e pela sociedade e que o mesmo tem sobretudo capacidade de desenvolver estratégias capazes de resolver os mais diversos problemas na sua organização, sobretudo, o que pode lhe conferir um diferencial competitivo, porém é preciso muito trabalho, humildade, persistência, seriedade, planejamento e abdicar total para dedicar-se somente a empresa.

Ao final do trabalho, destacou-se que o resultado esperado foi alcançado, e que o mesmo oferece uma vasta oportunidade de continuidade de estudo nesse campo, com pesquisas que possam abordar por exemplo, uma comparação entre os desafios e estratégias enfrentadas por empresários no passado em relação aos dias atuais, por exemplo.

REFERÊNCIAS

- ANDRADE, M. M. **Introdução à metodologia do trabalho científico**. 10 ed. São Paulo: Atlas, 2010.
- BAGGIO, Adelar Francisco; BAGGIO, Daniel Knebel. **Empreendedorismo: Conceitos e Definições**. Rev. de Empreendedorismo, Inovação e Tecnologia, 1(1): 25-38, 2014.
- BORGES, Cândido; SIMARD, Germain; FILION, Louis Jacques. **Jovens empreendedores e o processo de criação de empresas**. Revista de Administração Mackenzie. v. 9, n. 8, Edição Especial, p. 39 – 63, nov./dez. 2008.
- BRITTO, F; WEVER, L. **Empreendedores brasileiros: vivendo e aprendendo com grandes nomes**. Rio de Janeiro: Campus, 2013.
- BULGACOV, Yára L. M.; CUNHA, Sieglinde Kindl da; CAMARGO, Denise de; MEZA, Maria Lucia. **Jovens empreendedores no Brasil: a busca do espaço da realização ou a fuga da exclusão?** In: 3Es2Ps – Empreendedorismo e Estratégia de Empresas de Pequeno Porte. 2009, p. 14-32.
- CAVAGNOLI, I. Por que construir uma estratégia de negócio? Openinnovatio, [s.l.],03 de jan. 2010. Disponível em <http://www.openinnovatio.org/2010/01/03/porque-construir-estrategia/negocio/>. Acesso em: 03 nov.2019.
- CESTARI, C. **Empreendedorismo feminino: do surgimento à ascensão**. Disponível em: <https://aempreendedora.com.br/empreendedorismo-feminino-do-surgimento-a-ascensao/> Acesso em: 10 abr. 2020.
- CUSTÓDIO, Telma Padilha. **A importância do empreendedorismo como estratégia de negócio**. 2011. 60f. Monografia (Graduação em Administração). Centro Universitário Católico Salesiano Auxilium – UNISALESIANO, Lins, 2011.
- DOLABELA, Fernando. **Quero construir minha história**. Rio de Janeiro: Sextante, 2009.
- DOLABELA, F.; FILION, L. J. Fazendo revolução no Brasil: a introdução da pedagogia empreendedora nos estágios iniciais da educação. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, v. 3, n. 2, 2013.
- DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. Rio de Janeiro: Campus, 2001.
- GAMBLE, J. E.; THOMPSON, A. A. **Fundamentos da administração estratégica: a busca pela vantagem competitiva**. 2. ed. Porto Alegre: AMGH, 2012.
- GEM - Global Entrepreneurship Monitor. **Empreendedorismo no Brasil 2015**. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/>. Acesso em 12 abr. 2020.
- GEM - Global Entrepreneurship Monitor. **Empreendedorismo no Brasil 2016**. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/>. Acesso em 12 abr. 2020.
- GEM - Global Entrepreneurship Monitor. **Empreendedorismo no Brasil 2017**. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/>. Acesso em 12 abr. 2020.

GEM - Global Entrepreneurship Monitor. **Empreendedorismo no Brasil 2018**. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/>. Acesso em: 12 abr.2020.

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2010.

HISRICH, R. D. et al. **Empreendedorismo**. 7. ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.

JUNIOR, Ivo Rodrigues Montanha et al. Importância, definições e modelos de inovação. IN: CORAL, Eliza; OGLIARI, André; ABREU, Aline França de (Org). **Gestão Integrada da inovação: estratégia, organização e desenvolvimento de produtos**. São Paulo: Atlas, 2009.

MALOVELOCK, C; WRITE. **Serviços: marketing e gestão**. Universidade de São Paulo. São Paulo: Saraiva, 2002. 416 p.

MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. **Fundamentos de metodologia científica**. 5.ed. São Paulo; Atlas, 2003.

MAXIMIANO, A. C. A. **Administração para empreendedores: fundamentos da criação e da gestão de novos negócios**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.

MESQUITA, R. **Os maiores desafios e oportunidades dos jovens empreendedores**. Disponível em: <https://saiadolugar.com.br/jovens-empreendedores/>. Acesso em: 19 mar. 2020.

NIXDORFF, J. SOLOMON, G. **Papel do reconhecimento de oportunidade no ensino do empreendedorismo**. Washington, DC: 2005.

RIBEIRO, Tomayaka. **A CRIAÇÃO DE NEGÓCIOS POR EMPREENDEDORES JOVENS: ESTUDO DE CASOS MÚLTIPLOS NO ESTADO DE SERGIPE**. Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas - REGEPE, v.1, n.1, jan/abril de 2012.

ROCHA, Lucas de Sousa. **Empresários bem-sucedidos que atuam no mercado sem formação acadêmica: um estudo de múltiplos casos em Picos- PI**. 2017. Monografia (Bacharelado em Administração) – Universidade Federal do Piauí, Picos-PI, 2017.

SAES, Alexandre Macchione; MARCOVITCH, Jacques. **Pioneirismo e Educação Empreendedora**. 23. ed. São Paulo: Com-Arte, 2018.

SCHLINDWEIN, C. **Empreendedores, o desafio de um negócio próprio. Uma análise da criação de micro e pequenas empresas**. Dissertação (Pós-graduação em Engenharia de produção) – Universidade Federal de Santa Catarina. Florianópolis, 2004.

SEBRAE. **Disciplina de empreendedorismo**. São Paulo: Manual do aluno, 2007.

SERRA, Fernando A. R.; TORRES, Maria C. S.; TORRES, Alexandre P. **Administração Estratégica: conceitos, roteiro prático e casos**. Rio de Janeiro: Reichmann; Affonso Editores, 2004.

SEVERINO, Antônio Joaquim. **Metodologia do trabalho científico**. 23. ed. rev. e atualizada. São Paulo: Cortez, 2007.

SILVA, Wankleber de Farias. **Empreendedorismo feminino no município de Picos Piauí**. 2013 Monografia (Bacharelado em Administração) – Universidade Federal do Piauí. Picos - PI, 2013.

SOARES, Michel André Felipe; MACHADO, Hilka Pelizza Vier. **Jovens empreendedores: perfil, dificuldades na gestão e perspectivas dos empreendimentos.** In: EGEPE – encontro de estudos sobre empreendedorismo e gestão de pequenas empresas. 4. 2005, Curitiba, **Anais...** Curitiba, 2005, p. 305-312.



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
UNIVERSIDADE FEDERAL DO PIAUÍ - UFPI
CAMPUS SENADOR HELVÍDIO NUNES DE BARROS - PICOS
CURSO DE BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO



24

APÊNDICE A - QUESTIONÁRIO

Prezado(a),

O objetivo dessa pesquisa é obter respostas sobre **“Quais os desafios os jovens empreendedores enfrentaram ao montar seu negócio na cidade de Picos-PI?”** As informações obtidas serão usadas no desenvolvimento de um Trabalho de Conclusão de Curso (TCC). O questionário preza pelo anonimato, por isso seu nome não será identificado. Pede-se sinceridade em suas respostas, pois sua colaboração é fundamental para o resultado dessa pesquisa. Desde já agradecemos sua contribuição.

QUESTIONÁRIO SOCIOECONÔMICO

1. Idade?
2. Estado civil?
3. Gênero?
4. Ramo de atuação da empresa?
5. Porte?

QUESTIONÁRIO DA PESQUISA

1. Quando você teve a ideia de começar a empreender?
2. Há quanto tempo você atua no campo empresarial?
3. Qual foi sua motivação inicial para iniciar seu empreendimento?
4. O cenário do mercado de Picos-PI influenciou de algum modo a iniciar seu negócio? Se sim, cite de qual forma.
5. Quais foram os principais desafios que você enfrentou no início do seu negócio?
6. As dificuldades iniciais permanecem?
7. Atualmente você se depara com desafios para se manter no mercado? Se sim, quais são?

8. **O fato de você ser jovem atrapalhou em algum momento o seu desempenho como empreendedor?**
9. **Antes de abrir seu negócio, você já tinha alguma experiência na área?**
10. **Em que momento ficou claro que seu objetivo de torna-se um empreendedor bem sucedido estava sendo alcançado?**
11. **Quais estratégias foram realizadas para enfrentar os desafios que o mercado impõe no início do seu negócio?**
12. **Quais foram as estratégias utilizadas por você que lhe ajudaram a ser um empreendedor capaz de lidar com empresários já consolidados no mercado?**
13. **Na sua opinião, as estratégias utilizadas por você foram essenciais para a consolidação do seu empreendimento no mercado de Picos?**
14. **Em tempo de crise, a estratégia torna-se relevante para o negócio, quais estratégias você aplica para evitar uma eventual falência do seu empreendimento?**
15. **As dificuldades enfrentadas por você no começo do seu empreendimento fizeram você pensar em desistir do seu negócio? Como você superou esse momento?**
16. **Na sua percepção, quais os elementos necessários para torna-se um jovem empreendedor bem-sucedido?**
17. **Qual mensagem você deixa aos jovens que pretendem torna-se futuros empreendedores?**



**TERMO DE AUTORIZAÇÃO PARA PUBLICAÇÃO DIGITAL NA BIBLIOTECA
“JOSÉ ALBANO DE MACEDO”**

Identificação do Tipo de Documento

- () Tese
() Dissertação
() Monografia
(X) Artigo

Eu, Paulo Henrique Barbalho Gomes,
autorizo com base na Lei Federal nº 9.610 de 19 de Fevereiro de 1998 e na Lei nº 10.973 de
02 de dezembro de 2004, a biblioteca da Universidade Federal do Piauí a divulgar,
gratuitamente, sem ressarcimento de direitos autorais, o texto integral da publicação
Empreendedorismo: desafios e estratégias dos jovens empreendedores
atuantes no mercado: Um estudo aplicado na cidade de Picos-PI
de minha autoria, em formato PDF, para fins de leitura e/ou impressão, pela internet a título
de divulgação da produção científica gerada pela Universidade.

Picos-PI 03 de Março de 2021.

Paulo Henrique Barbalho Gomes
Assinatura

Sebio José Viana Neto
Assinatura