

ANÁLISE DO PERFIL DE JOVENS EMPREENDEDORES NO MUNICÍPIO DE BAGÉ/RS.

ANALYSIS OF THE PROFILE OF YOUNG ENTREPRENEURS IN THE MUNICIPALITY OF BAGÉ / RS.

RESUMO

O empreendedorismo é um tema de cada vez mais destacado no mundo dos negócios e no campo da realização de estudos e pesquisas. Este estudo tem como objetivo entender quais motivos levam os jovens a se interessar pelo assunto, busca observar se existe um ponto em comum que os faz empreender. O método utilizado foi de uma pesquisa de campo, com a realização de entrevistas com jovens empreendedores que atuam no município de Bagé, na campanha do Rio Grande do Sul. O tipo de pesquisa é explicativa descritiva, a abordagem do problema é qualitativa. O sentimento de independência na tomada de decisões é um dos fatores que estão levando o jovem a ter maior interesse e, conseqüentemente, desejar empreender. Nessa perspectiva, isso se reflete na figura do jovem que vem implantando suas ideias, podendo ser dentro de organizações empresariais através de projetos inovadores, ou até mesmo montando seu próprio empreendimento, trazendo novos conceitos e maior excelência nos negócios. Com este estudo pode-se notar as diferenças no perfil destes jovens, alguns exercendo muito mais o papel de bons administradores e empresários do que efetivamente empreendedores. Percebeu-se ainda uma forte influencia familiar sobre os jovens que estão empreendendo no município, a questão da autonomia para por ideias em prática, apontada como principal motivação para empreender.

Palavras-chaves: Empreender; Motivação; Inovação

ABSTRACT

Entrepreneurship is a theme increasingly highlighted in the business world and in the field of studying and researching. This search has as goal to understand which are the reasons that lead young people to get interested for this matter and, also, seek to observe if there is a common point that make them to engage. The utilized method was a field research, with the realization of interviews young entrepreneur people that actuate in the City of Bagé. That the kind of the research is descriptive-explanatory, the approaching of the problem is qualitative. The feeling of independence on taking decisions is one of the factors that are leading the young to get more interested, and, consequently, desire to engage in entrepreneurship. In this perspective, this gets reflected in the figure of the young, that has been implanting their ideas, what can be within organizations through innovative projects, or even by their own entrepreneurship, bringing new concepts and a greater excellence in business. With this search It is possible to notice the differences on the profiles of this young people, some of them exercising much more the role of administrators and businessmen than effectively entrepreneurs. There is still a strong familiar influence upon the young that are entrepreneuring in the City, and the question of autonomy for practicing ideas was pointed as the main motivation to entrepreneuring.

Keywords: Enterpreneuring; Motivation; Innovation.

INTRODUÇÃO

O empreendedorismo pode ser classificado como uma tendência no mundo dos negócios e, atualmente, tornou-se sinônimo de inovação, de novas ideias, de oxigenação dentro de um determinado setor de atividade e, conseqüentemente, o termo tem sido associado a trajetórias de sucesso.

O ato de empreender sempre foi uma das bases de qualquer negócio. Dessa forma, procurar utilizar novas ideias, criar opções na busca por maior desempenho e maior produtividade sempre foi uma realidade no mercado, mas na atualidade, vem tornando-se cada vez mais forte, até mesmo pela intensificação da competitividade no mercado. Nesse contexto, ser empreendedor tornou-se fundamental na busca pelo sucesso do seu negócio e isso não se restringe apenas a empresários, sejam eles micro, pequenos, médios ou grandes. Assim, ter a visão empreendedora de buscar o novo, criar opções, ter habilidade e criatividade para solucionar problemas é fundamental nas organizações, em todos os seus níveis hierárquicos.

E nesse avanço do empreendedorismo no mercado mundial surge um novo fenômeno que se trata da atuação de jovens como empreendedores, pois são muito impulsionados por exemplos recentes de sucesso de outros jovens que tem colaborado significativamente para o prestígio do empreendedorismo atualmente, a exemplo de - Mark Zuckerberg, fundador do *Facebook*, uma

espécie de ícone de jovem empreendedor de sucesso e, hoje aos 32 anos é figura nas listas dos maiores milionários do mundo dos negócios, embora, recentemente, envolvido em uma questão ética que tem trazido inúmeros transtornos, inclusive perda de valores de sua empresa nas bolsas.

Nota-se que o município de Bagé-RS também já está sendo alvo de jovens impulsionados por exemplos de sucesso e, conseqüentemente, tem empreendido no município, seja assumindo a frente de negócios de familiares locais, inserindo neles seu estilo inovador de gestão, mas principalmente investindo em novos negócios. Diante disto, o interesse pelo tema é cada vez mais presente no mercado, contribuindo igualmente para a realização de estudos acadêmicos no campo da administração.

Tendo sido observada a existência de jovens empreendedores no município de Bagé, notou-se a necessidade de entender suas ideias na busca de crescimento e de inovação em uma região tradicionalista e, até certo ponto refrataria ao novo.

O problema que surgiu como ponto de partida para este estudo, é saber como esses jovens se lançaram ao empreendedorismo em um ambiente que não é inovador. E ainda quais foram às motivações que os levaram a tomar esta decisão.

Sendo assim, o objetivo desta pesquisa foi de compreender a motivação destes jovens que vem tomando a frente dos negócios conhecer suas ideias, analisando o perfil dos mesmos e a sua atuação e participação no mercado local.

REVISÃO DE LITERATURA

Serão destacadas as principais características de um empreendedor, o que o leva a empreender, o seu perfil, em uma classificação de tipos de empreendedor, analisando em qual tipo os jovens empreendedores que fizeram parte deste estudo se encaixam.

Um dos pontos que mais se buscou aprofundar nesse estudo é a compreensão quanto à motivação dos jovens para empreender e, as inovações trazidas por eles para o seu negócio. Motivação que, nesse caso, é

imprescindível, a característica que o levará efetivamente a empreender e a inovação nos processos que será o grande diferencial desses jovens com essa característica empreendedora.

EMPREENDEDORISMO – DEFINIÇÕES

Degen (2009) traça diferenças entre o empreendedor, o empresário, e o executivo. Para ele, empreendedor é aquele que tem a visão do negócio e não mede esforços para concretizar uma oportunidade. A sua realização é ver sua ideia transformada em negócio. Já o empresário está sempre na busca da oportunidade de um bom negócio, uma vez o encontrando, não mede esforços financeiros, se dispõe a arriscar o seu capital e o dos outros investidores para obter os lucros esperados. A sua realização é o lucro do negócio. O executivo por sua vez, comanda sua equipe de trabalho, buscando superar desafios. Sua realização é fazer com que sua equipe se supere, atingindo assim os objetivos do negocio, e posterior reconhecimento por tal feito. Reconhecimento este, que costumeiramente se dá por bons honorários, e bonificações financeiras (uma boa carreira). Tais diferenças podem ser melhor visualizadas na tabela abaixo:

Tabela 1. Papéis do Empreendedor ao começar um negócio

Papéis do Empreendedor	Atuação	Riscos
Empreendedor	Empreende (lidera) o desenvolvimento do negócio	Assume todos os riscos do negócio
Empresário	Empresaria (financia) o desenvolvimento do negócio	Assume (só) o risco financeiro do negócio
Executivo	Gerencia o trabalho para o desenvolvimento do negócio	Assume (só) o risco profissional do negócio

Fonte: O empreendedor: Empreender como opção de carreira/Ronald Jean Degen – São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009. Pag. 8

PERFIL DO EMPREENDEDOR

Motivação, iniciativa, visão, trabalho em equipe, liderança, criatividade, assumir riscos, planejamento, organização, tomar decisões, autonomia, persuasão, são algumas das “características empreendedoras” apresentadas por Dornelas (2014, p. 51-3) determinantes para traçar o perfil do empreendedor.

O referido autor menciona, ao mesmo tempo, alguns mitos sobre o empreendedor. São eles:

Mito 1: Empreendedores são natos, nascem para o sucesso.

Realidade: Enquanto a maioria dos empreendedores nasce com um certo nível de inteligência, empreendedores de sucesso acumulam relevantes habilidades, experiências e contatos com o passar dos anos. A capacidade de ter visão e perseguir oportunidades aprimora-se com o tempo [...]

[...] Mito 2: Empreendedores são “jogadores” que assumem riscos altíssimos

Realidade: tomam riscos calculados; evitam riscos desnecessários; compartilham o risco com outros; dividem o risco em “partes menores”[...]

[...] Mito 3: Os empreendedores são “lobos solitários” e não conseguem trabalhar em equipe.

Realidade: São ótimos líderes; Criam times; Desenvolvem excelente relacionamento no trabalho com colegas, parceiros, clientes, fornecedores e muitos outros [...]

(DORNELAS, 2014, p. 51-3)

Pode-se observar algumas características criadas em torno do empreendedor, quando o autor desconstrói esses mitos. Essas características constituem habilidades técnicas, habilidades gerenciais e qualidades pessoais que ajudam a compor a imagem do empreendedor.

Já Chiavenato (2007) cita em sua obra três características básicas para um empreendedor em sua concepção, sendo elas:

- Necessidade de realização: Uma necessidade própria de quem possui o espírito empreendedor, uma ânsia por se sentir concretizado naquilo que idealiza, ser um diferencial em relação aos demais.
- Disposição para assumir riscos: Sejam eles riscos financeiros ou quaisquer outros ao assumir um negócio, o empreendedor demonstra esta pré disposição para assumir riscos, o que o torna um diferencial ao ter essa coragem perante situações de risco.
- Autoconfiança: O empreendedor precisa confiar em si mesmo primeiramente, estar e seguro e sentir que pode enfrentar todos os desafios que terá pela frente.

Degen (2009) baseando-se nas teorias dos escritores George Bernard Shaw, Joseph Schumpeter, e David McClelland descreve o empreendedor bem sucedido como:

- Alguém que não se conforma com os produtos e serviços disponíveis no mercado e procura melhorá-los. É o inconformismo da teoria de Shaw.
- Alguém que, por meio de novos produtos e serviços, procura superar os existentes no mercado. É o agente do processo de destruição criativa de Schumpeter.
- Alguém que não se intimida com as empresas estabelecidas e as desafia com o seu novo jeito de fazer as coisas. É a necessidade de realizar de McClelland.

Demonstrado esse perfil do empreendedor, nota-se ainda determinadas divergências em algumas características, pois trata-se de um perfil muito amplo, uma vez que refere-se a diversos tipos de empreendedores, cada um com suas características peculiares.

OS TIPOS DE EMPREENDEDORES

Apesar das semelhanças demonstradas entre os autores através de definições, e da elaboração de um perfil do empreendedor, cada empreendedor tem a sua particularidade, suas características próprias, sejam elas atributos pessoais, sejam particularidades no executar suas tarefas. Com isso Dornelas (2007), após pesquisa com o significativo número de 399 empreendedores, identificou os tipos de empreendedor, e construiu uma tipologia de empreendedores. São eles:

1. O empreendedor Nato – São visionários, estão à frente do seu tempo, possuem histórias brilhantes, pois na maioria dos casos começam do nada e constroem grandes impérios e viram exemplos a serem seguidos do empreendedor que deu certo.

É o tipo que mais condiz com todas as definições de empreendedor, reúne as características e o perfil traçados por grande parte dos autores, não atoa é classificado por Dornelas nesta tipologia como o “Empreendedor Nato”.

2. O Empreendedor que Aprende – Tipo cada vez mais comum, aquele que construiu toda uma carreira, uma vida dentro de uma organização, mas que em determinado momento recebe a oportunidade de empreender fora dali e a aceita, ainda que com receio, mas acata este novo desafio e se estabelece efetivamente como empreendedor.

Ainda que lhe falte algumas características empreendedoras, como por exemplo, não ter medo de arriscar, assumir riscos. Em determinado momento de sua vida resolve sair da sua “zona de conforto” construída ao longo de sua carreira dentro de organizações e dispõe-se a assumir esses riscos, aceitar desafios e se colocar como um empreendedor.

3. O Empreendedor Serial – Segue a risca (e até extrapola) um dos principais pilares do empreendedorismo: criar o novo. É um verdadeiro apaixonado pela inovação, por criar negócios, é muito dinâmico, necessita de novos desafios a cada momento para se manter motivado, tanto que abre

novos negócios, e a partir de dado momento que os vê consolidados, os vende e parte para novos desafios, um verdadeiro aficionado pelo ato de empreender.

Este tipo é movido por desafios, necessita deles para se sentir vivo, tanto que a partir do momento em que não enxerga mais tal situação como um desafio para ele, acaba partindo para o próximo desafio. É um inovador nato, e tem essa como sua principal característica, mas não tem características de administrador, por exemplo, para seguir, e manter-se à frente do negócio. Ele apenas lança o novo, é um apaixonado, e até mesmo um especialista na fase de implantação de um negócio.

4. O Empreendedor Corporativo – É voltado ao mundo corporativo, ou seja, atua em grandes organizações, exerce sua função de empreendedor dentro delas. São profissionais de extrema competência, ávidos, visam sempre crescer, porém dentro do próprio mundo corporativo, não objetivam empreender por conta própria, num negócio, por exemplo.

É um tipo que perde um pouco a “essência” do empreendedor, uma vez que não visa ter seu próprio empreendimento. Ainda que reúna algumas características empreendedoras citadas pelo próprio autor, como ter iniciativa, ser criativo, tome decisões, as faz em um ambiente fechado de uma organização. Falta-lhe a coragem de assumir riscos, e empreender por conta própria. Acaba sendo muito mais um administrador

5. O Empreendedor Social – Visa à construção de uma sociedade mais justa, e tenta através de seu trabalho fazer isso. É talvez, o tipo que mais se diferencia dos demais, pois não visa lucro financeiro, seu retorno vem através da realização pessoal de ver seus projetos concretizados e ajudar no desenvolvimento de quem o cerca.

É um caso a parte, um empreendedor que não visa negócios, por mais que isso possa parecer contraditório, visa a criação de valor para a sociedade, ajudar os mais desfavorecidos, e tem essa como sua principal motivação. Apesar disso atua em um ramo em crescimento, o marketing social, uma vez que cada vez mais as organizações visam este ramo, almejando a construção de uma boa imagem através de ações sociais. Portanto mesmo não sendo movido pelo lucro financeiro, acaba inconscientemente entrando neste meio, uma vez que domina a área de marketing social, sendo assim disputado por organizações em busca do bom retorno midiático que tal ação traz, e posterior

boa imagem para a empresa perante o mercado e a sociedade em geral.

6. O Empreendedor por Necessidade – Resolve empreender como sua ultima alternativa de ganhar dinheiro, pois não deu certo no mercado formal de trabalho, ou não possui instrução suficiente para adentrar no mesmo. Foge a uma das principais características do empreendedor, a inovação, não é inovador nos seus negócios, apenas tenta ganhar a vida com a alternativa que lhe restou, que foi empreender por conta própria. Vistos até mesmo como um problema social, por não contribuírem com a situação econômica do país.

Este tipo é muito mais um trabalhador informal do que um empreendedor, uma vez que ele não inova. Falta a ele também de motivação e iniciativa, que são características empreendedoras citadas por Dornelas, uma vez que só esta empreendendo por ser a alternativa que lhe restou, ou seja, por obrigação.

7. O Empreendedor Herdeiro – Recebe o negocio familiar, muitas vezes de gerações, e tem desde sua criação quase que a obrigação de levá-lo adiante e procurar ampliá-lo. Dentro deste tipo acaba ocorrendo quase que uma subdivisão, entre o empreendedor herdeiro tradicional, que pretende seguir a risca o que foi feito até hoje por seus familiares, e o empreendedor herdeiro com maior senso de independência, que pretende utilizar-se de uma das principais características do empreendedor, a inovação. Ele pretende inovar, trazer o novo pra dentro da organização familiar. Ainda neste tipo, outra situação que vem acontecendo é os herdeiros apenas assumirem a posição de conselheiros na administração do negócio, e contratarem profissionais da área para tocar o negócio da família que herdaram.

Foge ao conceito de empreendedor elaborado pelo próprio Dornelas, que seria de uma pessoa que a partir de uma ideia inovadora monta um negócio específico, assumindo seus riscos e oportunidades. Este tipo assemelha-se muito ao administrador, uma vez que ele assume o empreendimento familiar, e o administra. Ainda que possua ideias e conceitos semelhantes ao de empreendedores, e busque trazer o novo para dentro da organização, é muito mais um bom administrador do que um empreendedor, a exemplo do tipo classificado por Dornelas como Empreendedor Corporativo, que também é visto muito mais como um administrador do que realmente um empreendedor.

8. O Empreendedor Planejado – Pode-se dizer que é o empreendedor “modelo”, o que mais se prepara, mais previne-se contra o que lhe espera quando for empreender efetivamente. Trabalha para minimizar os riscos do seu negócio, e já tem o seu caminho a ser trilhado pré determinado, pois estudou, arquitetou todos os passos que dará com o negócio onde estiver a frente.

Correr riscos calculados, uma das características tidas como mais importantes em um empreendedor. Este tipo faz exatamente isto, até mesmo por isso é tratado pelo autor como empreendedor “modelo”, pois domina com destreza esta característica. Ele já tem todo o seu caminho muito bem trilhado para dar certo, pois se dedicou e estudou para isso, está preparado para os percalços que possam surgir, e já sabendo como sair deles. Pode-se dizer que é o tipo mais preparado para fazer sucesso.

Essa tipologia apresentada reflete modelos, que são essencialmente abstratos, uma vez que dificilmente se encontrará algum empreendedor que detenha todas as características apresentadas nos tipos. O primeiro tipo, por exemplo, o empreendedor “Nato”, são raros os casos que preencheriam todas as características ali citadas, começar do zero, construir grandes impérios, entretanto podem existir casos que se assemelhem a tal situação. Tal como o empreendedor planejado, esporádicos casos preparam-se para empreender, e sabem tão bem onde estão pisando ao iniciar o empreendimento. Assim como podem existir empreendedores que reúnem um pouco das características de cada tipo apresentado, o que seria extremamente interessante. Existirão também aqueles que irão facilmente se identificar com algum dos tipos, e suas peculiaridades.

Traçado o perfil do empreendedor, com suas principais características e mitos que o cercam, além da diferenciação entre ele e demais agentes, como o empresário, o administrador que são comumente confundidos com o empreendedor, cada um com suas particularidades, O que pode ser destacado na figura do empreendedor, principalmente do jovem empreendedor, objeto deste estudo, são as questões da motivação que o leva a empreender e a questão da inovação.

MATERIAIS E MÉTODOS

CARACTERIZAÇÃO E DELINEAMENTO DA PESQUISA

O método utilizado foi uma pesquisa de campo, explicativa e descritiva, cuja abordagem do problema é qualitativa, na qual foi aplicada uma entrevista semiestruturada com cerca de 20 questionamentos visando levantar informações, captar a visão de mundo dos entrevistados e elucidar o problema proposto neste estudo, ou seja, a problemática da motivação para empreender.

TÉCNICA DE COLETA DE DADOS

A coleta de dados ocorreu através da aplicação da entrevista acima mencionada. Este tipo de instrumento permite uma conversa informal onde o entrevistado se sente mais a vontade, permitindo ao entrevistador a obtenção de informações muitas vezes omitidas em questionários muito fechados. Gil (1999) explica que este tipo de entrevista, faz com que o entrevistador permita ao entrevistado falar livremente sobre o assunto, mas, quando este se desvia do tema original, esforça-se para a sua retomada.

O instrumento utilizado se trata de um roteiro de entrevista com cerca de 20 questionamentos, que vão desde questões de identificação pessoal do entrevistado a questões mais técnicas do empreendimento em si, visando uma análise sobre as atuações destes jovens empreendedores frente ao negócio, quais suas semelhanças e diferenças ao empreender, qual o perfil destes jovens, e qual a motivação dos mesmos. Buscando extrair dos jovens empreendedores através deste instrumento o maior número de dados para elaborar um perfil integral dos mesmos, o que os une, e os levou a exercer esta mesma atividade, empreender no município de Bagé.

POPULAÇÃO

A população desta pesquisa foi formada por cinco associados da Associação de Jovens Empreendedores de Bagé – AJE, que ao serem questionados pelo presidente da associação se gostariam de participar desta pesquisa, se dispuseram a serem entrevistados.

TÉCNICA DE ANÁLISE DE DADOS

Os dados coletados com o instrumento de pesquisa foram confrontados com o referencial teórico com a intenção de detectar e interpretar os pontos de divergência entre os dados, em relação à teoria ou desta em relação à prática ou a realidade estudada.

RESULTADOS

Apresentação dos tópicos mais relevantes levantados através das entrevistas.

Foram realizadas cinco entrevistas com jovens de ramos diversos, que estão empreendendo no município de Bagé. Foi aplicado a eles o instrumento de pesquisa, que vai desde identificação pessoal, para ter-se uma ideia mais fiel da faixa etária exata na qual esses jovens estão começando a se interessar pelo tema e efetivamente empreender, qual a graduação dos mesmos, suas origens familiares, para ter o conhecimento se foram instigados por sua família, se ela já atua no ramo no qual resolveram empreender, ou trata-se de um desejo genuíno de empreender por si mesmo.

Os cinco entrevistados, sendo três homens, e duas mulheres, serão aqui representados na apresentação dos dados como empreendedor 1 (E1), empreendedora 2 (E2), empreendedora 3 (E3), empreendedor 4 (E4), e empreendedor 5 (E5), respectivamente.

Quadro 1: Resultados da Pesquisa.

Tipo de negócio, Origem Familiar e Formação.
E1 – Laboratório de Análises Clínicas. Família já atuava no ramo. Formação em Direito e Administração de empresas.
E2 – Empresa que realiza treinamentos de coaching, motivação e palestras. Família do ramo rural, agropecuaristas. Formação em Comunicação Social. E especializações na área, em coaching.
E3 – Empresa do ramo Imobiliário. Família atua no ramo há mais de 30 anos. Formação em Direito e em transações imobiliárias, e posteriormente realizou pós graduação e mestrado na área do Direito
E4 – Empreendimento no ramo de entretenimento, bares, casas noturnas, alimentação e bebidas. Pais funcionários públicos, sem nenhum contato com nenhum tipo de empreendimento. Formação em Publicidade e Propaganda.
E5 – Empreendimento no ramo de comércio de produtos veterinários e agropecuários. Pai empresário, já atuou no ramo. Hoje inclusive trabalha junto no empreendimento. Formação em Direito.
Idade, e motivação que levou a empreender.
E1 – 31 anos. Citou como sua maior motivação para empreender ter maior autonomia, seja quanto a poder fazer seu horário, e também em relação a ter autonomia para poder colocar suas ideias em prática, coisa que não conseguia quando era empregado.
E2 – 27 anos. Apontou que sempre teve a ideia de empreender, para poder por ideias em prática. E após trabalhar como empregada, a ânsia de ter autonomia para tomada de decisões reforçou ainda mais esse desejo.

E3 – 34 anos. Apresentou o gosto pelo negócio como sua grande motivação para assumir a frente do empreendimento, uma vez que já atuava no negócio por ser da família. Cita ainda uma motivação familiar: espelhar-se no pai e a vontade de seguir o seu legado.
E4 – 35 anos. Afirma que a vontade de ter um negócio próprio, e por ideias em prática, foram seus grandes motivadores para empreender. Cita ainda que a dificuldade do mercado formal de trabalho (uma vez que estava desempregado no período anterior ao empreendimento) também foi um fator levado em conta na tomada da decisão por empreender.
E5 – 23 anos. Mencionou que a vontade de empreender sempre existiu. E essa vontade tomou corpo a partir do momento em que visualizou um nicho de mercado aberto na área do empreendimento, e resolveu investir nele.
Atividade anterior ao empreendimento
E1 – Estudou e se formou em Direito e Administração de empresas, e passou a trabalhar em um escritório de advocacia, onde acabou exercendo muito mais uma função administrativa do que na prática jurídica, o que acabou motivando a administrar o negócio da família, uma vez que já estava exercendo funções administrativas, ao invés de advogado, como era sua ideia inicial.
E2 – Trabalhou no meio bancário e, também, no ramo de sua formação, como assessora de imprensa em uma prefeitura.
E3 – Estudou e formou-se em direito e transações imobiliárias, realizou pós-graduação e mestrado na área do direito, e sempre trabalhou no empreendimento da família.
E4 – Formou-se em Publicidade e propaganda, trabalhou em algumas empresas e no período que antecedeu o início do empreendimento estava desempregado.
E5 – Em paralelo a conclusão de sua graduação em direito (em agosto de 2015), atuou como estagiário na área. Logo após se formar, já iniciou o empreendimento.

ANALISE DOS DADOS

Notou-se na população instrumento de análise deste estudo, a tendência de uma idade média de 30 anos para iniciar a empreender efetivamente, salvo, um dos entrevistados, tendo iniciado seu próprio negócio aos 23 anos de idade.

Percebeu-se ainda, através dos dados coletados nas entrevistas realizadas com a população desta pesquisa, que apenas o empreendedor mais jovem, (apresentado aqui como E5), não está atuando hoje em um ramo ligado a sua formação acadêmica. Uma vez que é graduado em Direito, e atua hoje com seu empreendimento na área de comércio de produtos veterinários e agropecuários. Os demais atuam com seus empreendimentos na área em que se graduaram, ou se especializaram posteriormente.

Outro ponto de grande valia levantado pelo presente estudo, para se compreender a motivação que leva esses jovens a empreender, é a questão familiar. Dornelas (2007) em sua obra fala sobre os tipos de empreendedores, nesta tipologia ele cita o “Empreendedor Herdeiro”. São empreendedores que assumem o negócio da família, muitas vezes na família por gerações, com a responsabilidade de levá-lo adiante. Assemelham-se muito ao administrador, uma vez que assumem um empreendimento familiar, e os administram. Nota-se nos entrevistados um forte traço de influência familiar, uma vez que dois deles podem ser classificados como o empreendedor herdeiro, apresentado por Dornelas, por terem assumido empreendimento familiar, hoje estarem à frente dos mesmos. Porém, colocando suas ideias, e tentando inovar dentro do negócio já existente. Nos demais entrevistados também se pôde notar certa influência do meio familiar, com um dos entrevistados ter optado por empreender em um meio no qual a família já havia atuado por um tempo considerável.

Os três jovens que montaram seu empreendimento, (E2, E4 e E5) quando indagados se suas respectivas empresas possuíam dividas por estarem em estágio inicial afirmaram que não possuíam dividas.

Os jovens que investiram capital próprio na instalação de seus empreendimentos, quando indagados se já haviam recuperado esse capital investindo, e caso a resposta tenha sido negativa, se tinham uma previsão de quando irão recuperar o investimento afirmaram:

E2- Ainda não, uma vez que estamos recém instalando a empresa, tivemos poucos trabalhos realizados até agora, mas se tudo andar da forma que esperamos, acredito que dentro de alguns meses esse capital seja recuperado, não vou estipular um prazo, mas acredito que em poucos meses.

E4- Não, o capital ainda não foi recuperado. Inauguramos mas ainda não com toda a estrutura e tudo que queremos oferecer ao publico, em breve estaremos inaugurando um ambiente interno diferenciado, e acredito que iremos cativar ainda mais o publico, a partir dai é consequência, e acredito que em pouco tempo o capital investido terá sido recuperado.

E5- Eu adotei a politica de conversão total do rendimento, fixei mês e ano que até lá o capital vai se auto investir, não vou tirar nada, visando ganhar espaço no mercado, ganhar estoque, multiplicar capital pra depois sim começar as retiradas. Acredito e em até oito meses poderei recuperar esse capital.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A atuação dos jovens como empreendedores tem sido observada cada vez mais, movidos pelas oportunidades e desafios que este ramo lhes apresenta, despertando um crescente interesse pelo tema para a realização de estudos acadêmicos, como este que ora foi aqui apresentado.

Com este estudo notou-se características em comum em vários aspectos nos jovens que estão hoje empreendendo no município de Bagé/RS. Com a população alvo deste estudo sendo formada por associados do principal meio de ligação entre esses jovens que empreendem em Bagé, a Associação de Jovens Empreendedores do município, pôde-se perceber uma forte influência familiar, uma vez que boa parte destes jovens está empreendendo ao assumir a frente dos negócios de família, atuando, nesse caso, mais como um bom administrador do que efetivamente como um empreendedor.

Também foi verificado que três abriram uma empresa nova, por sua própria conta. Para os que optaram por seguir outros rumos opostos ao de suas origens familiares ainda assim demonstram certo laço familiar, seja preferindo empreender em áreas nas quais sua família já atuou, e portanto, ao menos em tese, se tem maior conhecimento e maiores chances de sucesso, ou ainda com a família tendo dado o suporte financeiro para o jovem começar empreender no ramo de sua escolha.

Este estudo demonstrou, através dos seus resultados, a principal motivação que levou esses jovens a trilhar o caminho do empreendedorismo. Pôde-se perceber claramente em todos os entrevistados uma busca por autonomia, de poder por suas ideias em prática. Um sentimento genuíno de querer empreender, que somado a essa questão da liberdade para tomar suas próprias decisões os motivou a assumir os possíveis riscos e desafios e embarcar na busca das oportunidades que isso pode trazer a eles, sejam elas realizações pessoais de ver suas ideias em prática, tomando forma e, mas também, oportunidades de sucesso financeiro.

Pôde-se perceber com este estudo que esses jovens já atuavam no mercado, na maior parte dos casos como empregados, seguindo sua formação universitária, no período imediatamente anterior ao envolvimento com o empreendimento atual.

O desejo de empreender implicou abandonar uma atividade que não trazia satisfação (o trabalho em um escritório de advocacia, onde realizava, na maior parte do tempo, tarefas administrativas, como relatou um dos entrevistados), ou implicou ampliar as oportunidades, aproveitando-se de habilidades e competências de que dispunham (transição da atuação como assessora de imprensa em uma prefeitura para a gestão de uma empresa de coaching, motivação e palestras, ou ainda, em outro caso, transição da área de publicidade e propaganda para a de entretenimento). Em um único caso, a atividade no empreendimento atual não se coadunava diretamente com a formação universitária do entrevistado, tampouco com sua experiência como estagiário (transição de um estágio em direito para a montagem de um estabelecimento de venda de produtos veterinários). Mas, nesse caso, a experiência anterior do pai no ramo de venda de produtos veterinários, foi de grande valia.

REFERÊNCIAS

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor: empreendedorismo e viabilidade de novas**. 2.ed. rev. e atualizada. São Paulo: Saraiva 2007.

DEGEN, J. D.; **Empreendedor – Empreender como opção de carreira**. Ed. Pearson, São Paulo. 2009

DOLABELA, Fernando. **Oficina do empreendedor**. São Paulo: Cultura, 1999.

DORNELAS, José. **Empreendedorismo: transformando idéias em negócio** São Paulo: Atlas 2016

DRUKER, Peter Ferdinand. **Inovação e espírito empreendedor**. Editora Pioneira, 1987.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. São Paulo: Atlas, 2008.