ESCOLA TÉCNICA ESTADUAL DE MAUÁ

CAROL SILVA FORMIGONI
MILENA DOS SANTOS CARVALHO LUCAS
MYRELLE BAZILIO DA SILVA

EMPREENDEDORISMO NA JUVENTUDE

Mauá – SP
Dezembro/2024

CAROL SILVA FORMIGONI

MILENA DOS SANTOS CARVALHO LUCAS

MYRELLE BAZILIO DA SILVA

EMPREENDEDORISMO NA JUVENTUDE

Trabalho de conclusão de curso apresentado a Escola Técnica Estadual de Mauá como requisito para a obtenção do título de técnico em Administração.

Orientadora do projeto: Prof.ª Ma. Cláudia Emanoela Bonfim

Mauá – SP

Dezembro/2024

CAROL SILVA FORMIGONI

MILENA DOS SANTOS CARVALHO LUCAS

MYRELLE BAZILIO DA SILVA

EMPREENDEDORISMO NA JUVENTUDE

Trabalho de conclusão de curso apresentado a Escola Técnica Estadual de Mauá como requisito para a obtenção do título de técnico em Administração.

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado e aprovado em: 04/12/2024.

Banca examinadora:

_____

Prof.ª Ma. Cláudia Emanoela Bonfim, ETEC de Mauá – Orientadora

_____

Prof.ª Esp. Geni Conceição Z. Benedito, ETEC de Mauá – Avaliador

_____

Prof. Ma. Mauricio Oliveira Rios, ETEC de Mauá – Avaliador

Agradecemos aos Professores da ETEC de Mauá pela dedicação e ensinamentos transmitidos que permitiram que o trabalho fosse realizado; aos entrevistados que contribuíram com materiais de pesquisa, que possibilitaram que nós conseguíssemos finalizar este trabalho.

“É justo que muito custe o que muito vale.”

SANTA TERESA D’ÁVILA

RESUMO

O presente trabalho tem como tema o empreendedorismo na juventude e busca explorar como essa prática pode ser uma ferramenta de transformação social e econômica para os jovens. O objetivo principal deste estudo é evidenciar como o empreendedorismo pode ajudar jovens a transformar suas realidades, ao modificar suas perspectivas de vida, superar barreiras sociais e econômicas, e possibilitar a inserção em um mercado de trabalho dinâmico e cada vez mais exigente. Em tempos de desafios socioeconômicos e altos índices de desemprego juvenil, o empreendedorismo surge como uma solução viável para que os jovens possam criar suas próprias oportunidades, tornando-se protagonistas de suas trajetórias. Para conduzir esta pesquisa, foi utilizada uma abordagem qualitativa por meio da aplicação de formulários online direcionados a jovens empreendedores. Os questionários buscaram identificar os principais fatores que motivaram esses indivíduos a empreender, as dificuldades enfrentadas ao longo do processo e, principalmente, as transformações percebidas em suas vidas após a iniciativa. A coleta de dados permitiu reunir respostas de pessoas que iniciaram seus negócios durante a juventude e que, por meio do empreendedorismo, conseguiram não apenas melhorar suas realidades financeiras, mas também adquirir autonomia, confiança e habilidades importantes para o mercado. Os resultados indicam que, para a maioria dos jovens entrevistados, o empreendedorismo foi capaz de promover mudanças significativas, tanto no aspecto financeiro quanto no desenvolvimento pessoal. Com base nas respostas adquiridas por meio dos formulários, foi elaborada uma cartilha com a finalidade de aconselhar jovens empreendedores que estão iniciando seus negócios para que sejam auxiliados nos desafios de se iniciar um novo negócio. Desse modo, concluímos que o empreendedorismo na juventude é uma estratégia eficaz para jovens que buscam não apenas alternativas de sustento, mas também mudanças na perspectiva de vida e realidade socioeconômica.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Empreendedorismo na juventude. Realidade socioeconômica.

ABSTRACT

This paper focuses on entrepreneurship among young people and seeks to explore how this practice can be a tool for social and economic transformation for young people. The main objective of this study is to demonstrate how entrepreneurship can help young people transform their realities by changing their life perspectives, overcoming social and economic barriers, and enabling their entry into a dynamic and increasingly demanding job market. In times of socioeconomic challenges and high youth unemployment rates, entrepreneurship emerges as a viable solution for young people to create their own opportunities, becoming protagonists of their own trajectories. To conduct this research, a qualitative approach was used by applying online forms aimed at young entrepreneurs. The questionnaires sought to identify the main factors that motivated these individuals to undertake, the difficulties faced throughout the process and, mainly, the transformations perceived in their lives after the initiative. Data collection allowed us to gather responses from people who started their businesses during their youth and who, through entrepreneurship, were able to not only improve their financial realities, but also acquire autonomy, confidence and important skills for the market. The results indicate that, for most of the young people interviewed, entrepreneurship was able to promote significant changes, both in financial terms and in personal development. Based on the responses obtained through the forms, a booklet was created with the purpose of advising young entrepreneurs who are starting their businesses so that they can be helped with the challenges of starting a new business. Thus, we conclude that entrepreneurship in youth is an effective strategy for young people who seek not only alternative means of subsistence, but also changes in their life perspective and socioeconomic reality.

Keywords: Entrepreneurship. Entrepreneurship in youth. Socioeconomic reality.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Linha de maquiagens Boca Rosa 25
Figura 2 - Lançamento Boca Rosa Hair 26
Figura 3 - Capa e Ficha Catalográfica Cartilha 59
Figura 4 - Páginas 2 e 3 cartilha.....59
Figura 5 - Páginas 5 e 6 cartilha.....60
Figura 6 - Páginas 7 e 8 cartilha.....60
Figura 7 - Páginas 9 e 10 cartilha.....61
Figura 8 - Páginas 11 e 12 cartilha.....61
Figura 9 - Páginas 13 e 14 cartilha.....62

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Definições de empreendedorismo e empreendedor 18
Quadro 2 - Delimitação da área do estudo do empreendedorismo 22
Quadro 3 - Primeira pergunta do formulário 30
Quadro 4 - Segunda pergunta do formulário 31
Quadro 5 - Terceira pergunta do formulário 32
Quadro 6 - Quarta pergunta do formulário 33
Quadro 7 - Quinta pergunta do formulário 34
Quadro 8 - Sexta pergunta do formulário 35
Quadro 9 - Sétima pergunta do formulário 36
Quadro 10 - Oitava pergunta do formulário 38
Quadro 11 - Nona pergunta do formulário 39
Quadro 12 - Décima pergunta do formulário 41
Quadro 13 - Décima primeira pergunta do formulário 42
Quadro 14- Décima segunda pergunta do formulário 43
Quadro 15 - Décima terceira pergunta do formulário 44
Quadro 16 - Décima quarta pergunta do formulário 46
Quadro 17 - Décima quinta pergunta do formulário 47
Quadro 18 - Décima sexta pergunta do formulário 49
Quadro 19 - Décima sétima pergunta do formulário 50
Quadro 20 - Décima oitava pergunta do formulário 51
Quadro 21 - Décima nona pergunta do formulário 52
Quadro 22 - Vigésima pergunta do formulário 53

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Idade média dos participantes 31
Gráfico 2 - Segmento de atuação 32
Gráfico 3 - Idade em que os entrevistados começaram a empreender 33
Gráfico 4 - Principais desafios enfrentados ao iniciar o negócio 35
Gráfico 5 - Estratégias utilizadas para conquistar os primeiros clientes 37
Gráfico 6 - Como o empreendedor equilíbrio vida pessoal, vida profissional, pressão e estresse durante as fases iniciais do negócio 39
Gráfico 7 - Quantidade de menções por tipo de recursos 40
Gráfico 9 - Canais de marketing e vendas eficazes 44
Gráfico 10 - Erros comuns em novos empreendimentos 45
Gráfico 11 - Estratégias para adaptar-se ao mercado e as demandas dos clientes 47
Gráfico 12 - Como lidar com o fracasso 48
Gráfico 13 - Perspectivas dos participantes sobre iniciar um novo negócio 50
Gráfico 14 - Impacto do empreendedorismo nas redes familiares e pessoas próximas 52

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

CEO	Chief Executive Officer
CLT	Consolidação das Leis do Trabalho
CNPJ	Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica
CPF	Cadastro de Pessoa Física
ETEC	Escola Técnica Estadual
PME	Pequena e Média Empresa
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
TCC	Trabalho de Conclusão de Curso

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO 13
1.1. Problema de pesquisa 13
1.2. Hipóteses 14
1.3. Justificativa 14
1.4. Objetivo geral 14
1.5. Objetivos específicos 14
1.6. Proposta de Solução 14
1.7. Metodologia 15
1.8. Estrutura do projeto 15
2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA 17
2.1. A Juventude 22
3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS 27
4. APRESENTAÇÃO, ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS DA PESQUISA 30
4.1. Discussão dos resultados 55
5. PROPOSTA: CARTILHA “CONSELHOS PARA UM JOVEM EMPREENDEDOR” 58
6. CONSIDERAÇÕES FINAIS 63
REFERÊNCIAS 64

1. INTRODUÇÃO

Embora o tema empreendedorismo não seja algo novo, tem despertado muito interesse nos jovens nos últimos anos com base em um levantamento feito pela empresa Datahub em 2022. Observa-se que com a notoriedade da profissão, houve uma maior tendência sobre este tópico nos cursos de administração que passaram a enfatizar a importância da gestão de negócios, pessoas e de tempo, além da inovação.

Apesar de sua maior evidência ter se dado no século XVII com o início da primeira Revolução Industrial, o empreendedor existe desde muito tempo.

A palavra empreendedor refere-se a pessoa que cria e gerencia um negócio com a pretensão de obter lucro, voltando aos comércios na antiguidade, onde o comerciante vendia seu produto em troca da moeda da época.

O empreendedorismo trouxe muitas pessoas que se destacaram ao longo da história, como Marco Polo que, segundo o SEBRAE (2023), era um comerciante italiano que introduziu a seda e outros produtos asiáticos na Europa, criando uma rota comercial que se estendeu da Europa até a Ásia. Na época, ele teve que superar muitos obstáculos, incluindo o desconhecimento das rotas comerciais e a falta de segurança.

Ao longo do século XX, o empreendedorismo se tornou uma prática mais comum, surgindo então o conceito da palavra “empreendedor” com o economista austríaco Joseph Schumpeter (1949).

Schumpeter definiu o empreendedor sendo um indivíduo que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos e materiais.

Partindo desse conceito, o presente trabalho aborda a questão do empreendedorismo na juventude e como isso pode ser uma ferramenta de transformação na realidade sociocultural dos indivíduos.

1.1. Problema de pesquisa

Como o empreendedorismo pode ajudar um jovem a transformar sua realidade, mudando sua perspectiva de vida e enfrentando barreiras acerca dessa atividade?

1.2. Hipóteses

Por meio do empreendedorismo, o jovem pode transformar sua realidade financeira.

O empreendedorismo permite que o jovem auxilie sua rede familiar.

O empreendedor jovem enfrenta barreiras sociais para alcançar seus objetivos empresariais.

1.3. Justificativa

Esse estudo tem a finalidade de evidenciar como o empreendedorismo na juventude pode ser um meio de mudança de vida e desenvolvimento de competências como criatividade, resolução de problemas e liderança.

Foi motivado a abordagem desse tema devido ao discernimento do crescimento da taxa de jovens empreendedores no Brasil, que segundo o jornal eletrônico União, em 2022 aumentou em 226,7%. Visto isso, foi observado que é um tema relevante na atualidade e que através dessa pesquisa jovens podem obter conhecimentos sobre empreender e modificar sua realidade.

1.4. Objetivo geral

Essa pesquisa tem como objetivo geral mostrar como o empreendedorismo pode transformar a realidade de jovens.

1.5. Objetivos específicos

Investigar como o empreendedorismo na juventude pode permitir alcançar a independência financeira ainda nessa fase.

Realizar pesquisas a fim de entender quais as diferentes possibilidades de iniciar um negócio na juventude.

Relacionar como o a criação de novos empreendimentos na juventude pode alterar a realidade familiar.

1.6. Proposta de Solução

Após recolher informações com empreendedores jovens, será formulado um arquivo intitulado: “Conselhos para um Jovem Empreendedor”, que reunirá experiencias e dicas de pessoas que já atuam na área, a fim de elaborar um documento que auxilie os novos empreendedores que estão surgindo.

1.7. Metodologia

O presente trabalho teve como finalidade a realização de um estudo acerca de como o empreendedorismo na juventude pode afetar a vida dos indivíduos e de sua rede familiar.

A classificação das pesquisas quanto aos objetivos, se divide em três grandes grupos: exploratórias, descritivas e explicativas (KIPNIS, 2005). A alternativa que mais se adequou neste trabalho foi a pesquisa explicativa.

A pesquisa explicativa procura conectar as ideias para compreender causas e efeitos.

Os instrumentos de pesquisa utilizados para desenvolver as pesquisas foram as entrevistas e os formulários.

A abordagem utilizada foi a qualitativa, visando analisar e interpretar os dados que foram recolhidos durante o desenvolvimento do trabalho.

Para participar da pesquisa, foi selecionado indivíduos de 14 a 25 anos, homens ou mulheres que gerissem os próprios negócios.

As aplicações das pesquisas foram realizadas na ETEC de Mauá, nos estabelecimentos dos empreendedores e de forma online, por meio de reuniões.

1.8. Estrutura do projeto

Na introdução, foi apresentado a notoriedade do empreendedorismo nos últimos anos, bem como sua origem. Posteriormente, a problemática da pesquisa, que aborda como o empreendedorismo pode ajudar um jovem a transformar sua realidade, mudando sua perspectiva de vida e enfrentando barreiras relacionadas a essa atividade. Em seguida, as hipóteses levantadas, a justificativa para a pesquisa, os objetivos propostos, a solução pretendida, a metodologia utilizada.

No capítulo 2, na fundamentação teórica, que embasa o estudo com as principais ideias, serão apresentados os principais conceitos relacionados a área do empreendedorismo e da administração, explorando definições de acordo com diversos autores de relevância no assunto. As pesquisas abordam desde as raízes dos termos “empreendedor”, “empreendedorismo” e “empreendedorismo jovem” até suas definições mais atuais.

No capítulo 3 serão apresentadas as pesquisas feitas por meio de formulários, que serão desenvolvidas com jovens empreendedores. A fim de compartilhar seus

conhecimentos sobre a área do empreendedorismo buscando incentivar e atrair mais jovens para o empreendedorismo, para que, dessa forma, seja possível recolher informações sobre o assunto abordado e apresentar uma solução para a problemática da pesquisa.

No último capítulo, será exposto a solução encontrada para resolver o problema do trabalho, com o desenvolvimento de uma cartilha que auxilie aqueles que se interessem em se tornar empreendedores na juventude, mas por algum motivo não o fazem. O conteúdo dessa cartilha vai se desenvolver a partir das respostas dos formulários, e tem como objetivo ser um guia para os indivíduos que querem empreender na juventude, mas não tem uma orientação para começar.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Para o desenvolvimento da pesquisa, se faz necessário apresentar o conceito de empreendedorismo e de empreendedor desde o seu surgimento até a contemporaneidade, bem como os conceitos de juventude e explorar como o ato de empreender enquanto jovens pode trazer mudanças para a vida do sujeito.

Segundo Barreto (1998 apud Baggio, 2014), a palavra empreender vem do latim, que no seu original era *imprehendere,* que surgiu na língua portuguesa no século XV. De acordo com o Dicionário Etimológico Nova Fronteira (1982), o termo "empreendedor" teria aparecido na língua portuguesa no século XVI. Entretanto, a expressão "empreendedorismo' nasceu de uma tradução do termo "*entrepreneurship*" da língua inglesa, que por sua vez é uma união da palavra "*entrepreneur*" que vem de francês com sufixo "*ship*", do inglês.

> O sufixo *ship* indica posição, grau, relação, estado ou qualidade, tal como, em *friendship* (amizade ou qualidade de ter amigo). O sufixo pode ainda significar uma habilidade ou perícia ou, ainda, uma combinação de todos esses significados como em *leadership* (liderança=perícia ou habilidade de liderar) (BARRETO, 1998, p. 189-190).

De acordo com Baggio (2014), o empreendedorismo pode ser compreendido como a arte de fazer acontecer com criatividade e motivação. Pode ser definido como o prazer de desenvolver atividades com sinergismo e inovação, a fim de atingir metas que podem ser pessoais ou organizacionais, prestando atenção as oportunidades e riscos, agindo com proatividade e solucionando problemas que venham a surgir futuramente.

A atividade empreendedora é um processo dinâmico que está diretamente ligada à prosperidade das nações, processo pelo qual pode gerar riquezas capaz de provocar profundas transformações sociais, políticas, culturais e econômicas (FARAH, 2008 apud FAGUNDES, 2009).

Aidar (2007, apud FAGUNDES,2009) argumenta que ter uma ideia para um novo negócio é relativamente simples, porém transformar essa ideia em uma oportunidade de mercado não é tão simples assim. Existem muitos obstáculos no processo de tornar uma ideia um empreendimento, se faz necessário um bom

planejamento e estudo a fim de evitar que o negócio não se desenvolva e obtenha os resultados esperados.

Existem muitas definições sobre o que vem a ser o empreendedorismo, pode se destacar aqui uma citação de um dos grandes autores sobre o empreendedorismo. Segundo Joseph Schumpeter (1949), “O empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos materiais.”

> O empreendedorismo é o despertar do indivíduo para o aproveitamento integral de suas potencialidades racionais e intuitivas. É a busca do autoconhecimento em processo de aprendizado permanente, em atitude de abertura para novas experiências e novos paradigmas (BAGGIO, 2014).

De acordo com Baggio (2014), percebe-se o empreendedorismo como uma ferramenta que possibilita ao ser humano desenvolver diversas competências, principalmente suas capacidades racionais. Segundo o autor, esse processo envolve até mesmo a busca pelo autoconhecimento em um permanente processo de aprendizagem, abrindo caminhos para novas vivencias e paradigmas.

O quadro 1 aborda diferentes definições de empreendedor e empreendedorismo.

Quadro 1 - Definições de empreendedorismo e empreendedor

Autor	Definição
Cantillon (1755)	Empreendedores como auto empregados que se ajuntam ao risco, quando o retorno é incerto. Especulador.
Say (1821)	Indivíduo que combina os recursos diversos.
Knight (1921)	Indivíduo que toma decisões em condições de incertezas.
Dominguez (2002)	Para Marx, o empreendedor não existe; apenas o capitalista. Os economistas neoclássicos ignoram-no.
Schumpeter (1934)	Indivíduo que inova, motor da economia capitalista.

McClelland (1961)	Controla meios de produção e produz mais do que consome.
Drucker (1969)	Alguém que procura maximizar as oportunidades.
Hayeck (1974)	Captador e utilizador de informações que lhe permite encontrar oportunidades. Chave para o desenvolvimento
Liles (1974)	Nem toda pessoa que cria uma empresa é empreendedora. O empreendedor inova, identifica e cria oportunidades.
Casson (1982)	Lida com recurso escassos e sabe discernir.
Kirzner (1982)	Faz arbitragem de informação imperfeita.
Carland et al. (1984)	Fazem a distinção de entre empreendedor e dono de PME, baseando-se no caráter inovador do empreendedor, que visa o lucro, ao passo que o dono de PME visa objetivos pessoais.
Stevenson e Gumpert (1985)	Persegue oportunidade sem se deixar limitar pelos recursos que controla.
Bracker, Keats e Pearson (1988)	Similar a abordagem de Carland et al. (1984), com a introdução da ideia de gestão estratégica por parte do empreendedor.
Bareto (1989)	Coordena, arbitra, inova e suporta a incerteza.
Gartner (1989)	A criação de organizações distingue o empreendedorismo de outras disciplinas, sendo este a criação de organizações. O empreendedorismo termina quando o estágio de criação de empresas acaba.

Stewwart (1991)	Baseado em perspectivas antropológicas, econômicas e estratégicas, o empreendedorismo é produto da criação, através da inovação.
Davidsson (1991)	Empreendedorismo é gradual e pode manifestar-se de diversas formas: startup, crescimento, inovação etc.
Bygrave e Hofer (1991)	Um empreendedor é alguém que se apercebe de uma oportunidade e cria uma organização para persegui-la.
Krueger, Jr e Brazeal (1994)	Empreendedorismo é a busca de oportunidades independente dos recursos disponíveis. Empreendedor é aquele que se vê como perseguindo essas oportunidades.
Palich e Bagby (1995)	Economistas tendem a adotar a definição de *Schumpeter*. *Corporate executives* vêm o empreendedor como gestores de PME, incapazes de dirigirem empresas maiores.
Westhead e Wright (1999)	Distinguem entre empreendedor ocasional, empreendedor em série e empreendedor que constrói um portfólio de negócios.
Anderson (2000)	As qualidades do empreendedor são a capacidade de ver novas combinações, vontade de agir e desenvolver essas combinações, a visão de que interessa agir de acordo com a visão pessoal do que com cálculos racionais e a capacidade de convencer os outros.

Fonte: adaptado de Gaspar (2003)

Para McClelland (1917-1998 apud GOMES, 2011), desenvolveu-se a concepção de um paradigma comportamental do perfil do empreendedor, estabelecendo, nesse sentido, uma segmentação da sociedade em dois grandes grupos quanto à percepção e ao enfrentamento de desafios e oportunidades. O

primeiro grupo corresponde a uma parcela mínima da população que se sente disposta a enfrentar desafios e, consequentemente, empreender um novo negócio; já a imensa maioria da população não se dispõe a enfrentar riscos desta natureza. Mostrando que quando o indivíduo está disposto a correr riscos e enfrentar obstáculos, torna-o apto para empreender, mas se a pessoa não está disposta a passar por tais dificuldades, não será apta.

Conforme Chiavenato (2006 apud RODRIGUES, 2020), o empreendedor é a pessoa que consegue fazer as coisas acontecerem, pois é dotado de sensibilidade para os negócios, tino financeiro, capacidade de identificar oportunidades" afirmando o que McClelland disse ao apontar os dois grupos diante de desafios e oportunidades, o sujeito que empreende e tem competências como o olhar afiado para oportunidades, o dom para investir e o conhecimento financeiro faz com que as coisas deem certo no negócio.

Para Hisrich, Peters e Sthepherd (2014), a ação empreendedora geralmente é intencional. Os empreendedores tencionam buscar certas oportunidades, entrar em mercados novos e oferecer novos produtos e raramente esse processo é de conduta não intencional. As intenções capturam os fatores motivantes que influenciam um comportamento; elas indicam a intensidade com que as pessoas desejam tentar, o quanto pretendem se esforçar para agir de uma determinada maneira.

> Em geral, quanto mais forte a intenção de se empenhar em um comportamento, tanto maior será a probabilidade de praticá-lo. As pessoas têm intenções mais fortes de agir quando a ação é percebida como viável e desejável. As intenções empreendedoras podem ser explicadas da mesma maneira (HISRICH; PETERS e STHEPHERD, 2014, p. 16).

Hisrich, Peters e Shepherd (2014), afirmam ainda que indivíduos que acreditam fortemente em seus próprios talentos tendem com frequência ao desejo de criar algo seu e definem os empreendedores como aqueles que agem diante de uma oportunidade que vale a pena ser trabalhada. Nesse contexto, os autores sinalizam para uma caraterística que diferencia os empreendedores de outras pessoas: a forma de pensar, que pode variar quando estão realizando atividades diferentes ou quando se encontram diante da tomada de decisões, as quais são frequentes dado o ambiente em que estão inseridos cujas principais características são: a extrema insegurança, o alto risco, as intensas pressões de tempo e considerável investimento emocional.

A esse respeito, Dolabela (1999), comenta que em uma economia movida pelas grandes empresas e pelo Estado, nada mais natural do que formar desempregados. Esse modelo, dirigido à criação de empregados para as grandes empresas, cumpriu sua missão. Esgotou-se, porém, diante das profundas alterações nas relações de trabalho e na produção. Segundo Arruda (2019), ao discorrer sobre a inserção dos jovens em atividades empreendedoras afirmar ser esse o caminho que estes encontraram para driblar o modelo social que preparou apenas para conquistar grandes empregos.

Quadro 2 - Delimitação da área do estudo do empreendedorismo

Áreas de estudo	**Definição**
O que acontece quando empreendedores agem (what)?	Concentra-se nos resultados das ações empreendedoras, e não apenas no empreendedor ou em suas ações, formadas por economistas.
Por que os empreendedores agem (why)?	Abordagem composta por psicólogos e sociólogos e fornece uma visão do empreendedor como indivíduo, as causas que o levam a agir e tendo como objeto de análise sua experiência, suas motivações, seu ambiente e seus valores
E como os empreendedores agem (how)?	Esta corrente tem o foco na gestão empreendedora. Como os empreendedores, independentemente das razões pessoais, são capazes de alcançar seus objetivos, ou seja, quais são suas habilidades gerenciais e administrativas

Fonte: Stevenson e Jarillo (1990, p. 18 apud FRANCO, 2016; ARRUDA, 2019)

2.1. A Juventude

Bulgacov et al. (2011), discorrem acerca da orientação para o comportamento empreendedor e o relacionam aos jovens brasileiros definindo tal comportamento como “aquele motivado por necessidade de sobrevivência, sem possibilidade de escolha e condicionado por condições de pobreza, limitantes das possibilidades de um vir a ser digno e humano”. Diante dessa discussão, os autores classificam os jovens empreendedores em duas categorias: o jovem empreendedor por necessidade e o jovem empreendedor por oportunidade. Sobre o jovem empreendedor por necessidade, os autores afirmam ser do tipo que:

> [...] Busca no empreender o atendimento das necessidades de geração de renda encontra, frequentemente, uma forte barreira determinada pelo nível de educação e pela falta de experiência em planejamento de negócios. Ele tende a reproduzir o círculo vicioso que resulta na transmissão intergerações da pobreza; em lugar de se constituírem num mecanismo que supere os problemas dos lares de origem, se reproduzem essas mesmas situações. Ou seja, a vulnerabilidade ao fracasso desses jovens pobres diante do mercado de trabalho é maior para aqueles que provêm de lares mais pobres do que para os de maiores rendas (BULGACOV et.al. 2011, p. 19).

Por outro lado, o jovem empreendedor por oportunidade é caracterizado por Bulgacov et al. (2011) como o indivíduo que: "[...] embora tenha uma condição socioeconômica e educacional melhor (cursou ou já terminou o curso superior), a falta de experiências e de recursos leva a um alto percentual de fracassos que emergem nos primeiros meses de operação."

Conforme observado por Filion (1999), o conceito de empreendedorismo é abordado por duas correntes de pensamento distintas: os economistas o vinculam à inovação, enquanto os comportamentalistas concentram-se no indivíduo, suas características, intuição e criatividade. Na primeira corrente, destacam-se Cantillon, Say e Schumpeter, enquanto na segunda destacam-se McClelland e Filion. Schumpeter, como representante proeminente da primeira corrente, não apenas associa empreendedores à inovação, mas também ressalta sua importância para o desenvolvimento econômico. Por outro lado, McClelland relaciona a ciência do comportamento ao empreendedorismo, originando outra perspectiva sobre o tema. Segundo esse pesquisador, os indivíduos empreendedores possuem características específicas que os distinguem dos demais (Filion, 1999).

De acordo com Bhidé (2002), o empreendedor é definido como aquele que identifica e capitaliza uma oportunidade de mercado, dando origem a um novo empreendimento. O autor destaca que o sucesso de um empreendimento reside na capacidade de adaptação do empreendedor, enfatizando a ausência de uma fórmula definida para o sucesso. Para Bhidé (2002), é crucial que o empreendedor se identifique com seu empreendimento e reconheça que o sucesso depende de sua própria percepção e criatividade. O autor não atribui importância significativa ao planejamento ou à formulação sistemática de estratégias como elementos essenciais para o sucesso empresarial; pelo contrário, ele adverte sobre os riscos de considerar o planejamento como algo estático.

Segundo os dados da pesquisa Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2022), mostram um aumento de jovens empreendedores de 6,8% entre 2008 e 2022. Em 2008 sendo 15% a taxa de jovens empreendendo e 2022 de 21,8%, nota-se que muitos fatores contribuíram para tais valores como necessidades pessoais, a fácil acessibilidade a tecnologia (internet e redes sociais), maior crescimento da cultura empreendedora no Brasil e a busca por independência.

Margulis e Urresti (1996 apud MATOS, 2022), sugeriram que a juventude seja concebida como um estágio que incorpora tanto a maturação biológica quanto a imaturidade social. Assim, a definição da categoria juvenil deve abarcar duas dimensões essenciais: 1) uma abordagem estritamente biológica, que contempla as mudanças e habilidades corporais, bem como a idade cronológica; e 2) uma compreensão sociológica mais ampla, que engloba uma discussão mais abrangente sobre o assunto, considerando não apenas aspectos biológicos, mas também culturais, sociais e de classe.

Case de sucesso: Bianca Andrade - Boca Rosa, uma mulher de 29 anos que iniciou no ramo do empreendedorismo aos 16 anos, em 2011, quando era uma moradora da comunidade do Morro da Maré no Rio de Janeiro. Começou a se destacar pelas suas dicas sobre maquiagem para suas amigas na escola, nesse mesmo período, a garota recebeu o apelido de “boca rosa” dos colegas de classe, graças a um batom que Bianca utilizava todos os dias no colégio.

Bianca começou a compartilhar suas dicas através do Orkut, e em pouco tempo recebeu muitos comentários e feedbacks que solicitavam por uma espécie de tutorial, e não somente as publicações escritas.

Sendo assim, com ajuda do namorado, ela criou seu primeiro blog, chamado de “Bianca Andrade Makeup”, que tinha como objetivo compartilhar informações sobre produtos acessíveis. Mais tarde, o nome do blog seria alterado para “Boca Rosa”

Com o passar do tempo, Bianca recebeu muitos pedidos para criar um canal no Youtube, lugar onde conquistou um enorme número de visualizações devido sua simplicidade, alegria e ensinamentos. O canal teve sua estreia em junho de 2011.

Em resposta ao grande alcance que a jovem estava conquistando, ela começou a ser procurada por lojas a fim de realizar permutas.

Conforme o tempo passava, Bianca ganhava ainda mais espaço e divulgação: foi matéria no jornal da cidade onde morava, e, em 2013 começou a aparecer na televisão. No ano de 2015, foi convidada a participar do programa “É de casa”, transmitido para todo o Brasil, e, em 2016, ganhou um quadro no mesmo programa.

Bianca continuou sua carreira crescendo de forma exponencial e conquistando muita visibilidade. Sendo assim, em 2018 ela faz um dos maiores lançamentos de sua carreira: sua própria linha de maquiagens.

Figura 1 - Linha de maquiagens Boca Rosa

Fonte: Captura de tela/Instagram: Bianca

No ano de 2019, outro lançamento: Boca Rosa Hair, sua marca de tratamento capilar.

Figura 2 - Lançamento Boca Rosa Hair

Fonte: Captura de tela/Instagram: Bianca

Com uma perspectiva cuidadosa e focada na expansão de suas marcas, em 2022, a empresária inaugurou o escritório de sua holding, a Boca Rosa Company. Essa empresa é responsável pelas produções artísticas e empresariais de Bianca e da Boca Rosa Beauty. Além dessa organização, a empresária lidera e participa ativamente de cada decisão e estratégia, ocupando os cargos de CEO e diretora criativa.

Como demonstrado, é possível perceber que a trajetória de Bianca Andrade foi caracterizada por um contínuo processo de evolução. Originária de uma comunidade no Rio de Janeiro, ela iniciou sua jornada compartilhando dicas de beleza de maneira descomplicada, evoluindo gradualmente para se tornar uma influenciadora digital pioneira no universo da maquiagem e moda. Sua habilidade em se adaptar às plataformas digitais em ascensão foi notável, transitando do Orkut para a produção de vídeos no YouTube, onde conquistou reconhecimento e projeção. Com autenticidade e carisma, conquistou uma base de seguidores leais, resultando em parcerias com marcas e oportunidades na televisão e no teatro. O lançamento de suas próprias linhas de maquiagem e produtos para cabelo foi o ápice de sua jornada como influenciadora e empreendedora de sucesso, evidenciando seu impacto no mercado, sua capacidade de influenciar e inspirar milhares de seguidores, além de revelar seu lado empreendedor e habilidades de marketing.

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Este estudo teve como objetivo analisar como o empreendedorismo juvenil pode ser um agente de mudança de realidade. A pesquisa foi de caráter explicativo e foi realizada por meio de formulários.

A abordagem escolhida foi a qualitativa, com o intuito de analisar e interpretar os dados coletados ao longo do trabalho. Foram elaborados dois formulários, o primeiro teve a função de coletar contatos de jovens empreendedores para que posteriormente colaborassem com o andamento das pesquisas, esse formulário foi compartilhado em abril de 2024 para alunos da Escola Técnica Estadual de Mauá. O questionário incluiu perguntas como:

1. Nome;

2. Idade;

3. Turma;

4. Forma de contato (instagram, telefone, email, etc):

5. Você compreende o conceito de empreendedorismo?

6. Para você qual a relevância do empreendedorismo?

7. Você já empreendeu ou empreende?

8. Você acha que é possível empreender na adolescência?

9. Você conhece alguém que já empreendeu ou empreende na adolescência?

10. Se sim, por favor deixe abaixo uma forma de comunicação com essa pessoa a fim de desenvolvermos nossa pesquisa de TCC.

Com os resultados do primeiro formulário, conseguimos 7 contatos para auxiliar com o prosseguimento do estudo. Para esses contatos, foi enviado um segundo formulário, composto pelas seguintes perguntas:

Formulário 2:

1. Nome;

2. Idade;

3. Com quantos anos você começou a empreender?

4. Qual o segmento que você atua?
5. Como você identificou a oportunidade de negócio em sua área de atuação?
6. Quais foram os principais desafios que enfrentou ao iniciar seu empreendimento?
7. Como você validou a viabilidade do seu produto/serviço no mercado?
8. Quais estratégias você utilizou para conquistar seus primeiros clientes?
9. Como você equilibrou sua vida pessoal, a pressão e estresse com a vida profissional durante as fases iniciais do seu negócio?
10. Quais recursos (financeiros, humanos e tecnológicos) foram essenciais para o sucesso inicial do seu empreendimento?
11. Quais são as práticas de gestão que considera mais importantes para o sucesso de um novo empreendimento?
12. Como você estabeleceu parcerias estratégicas para alavancar o seu negócio?
13. Quais canais de marketing e vendas foram mais eficazes para promover o seu empreendimento no início?
14. Quais são os erros mais comuns que você observa em novos empreendedores? E quais você cometeu/comete?
15. Como você identifica e se adapta às mudanças no mercado e nas demandas dos clientes?
16. Como você lida com o fracasso e transforma desafios em oportunidades de aprendizado?
17. Quais conselhos você daria a outros empreendedores que estão começando agora?
18. O empreendedorismo mudou sua realidade financeira?
19. O empreendedorismo permitiu que você auxiliasse sua rede famíliar ou pessoas próximas?

20. Você teve que enfrentar muitas barreiras da sociedade para alcançar seus objetivos no empreendedorismo? (Ex: pessoas desmotivando, alegando que não daria certo.)
21. O empreendedorismo mudou sua perspectiva de vida? Se sim, como?

Os participantes forneceram seus contatos através do primeiro formulário elaborado. A partir disso, a comunicação foi estabelecida por meio de um aplicativo de mensagens, onde foi enviado um segundo questionário com perguntas destinadas a aprofundar a pesquisa. Entretanto, nenhum dos contatos que conseguimos no primeiro formulário respondeu o segundo formulário enviado; sendo assim, enviamos o segundo questionário para pessoas próximas que se encaixavam nos requisitos necessários para a pesquisa.

Os dados foram analisados e interpretados após a coleta. Todo o processo foi realizado de forma online, sem encontros presenciais, utilizando apenas redes sociais e trocas de mensagens. Foram selecionados indivíduos de 14 a 25 anos, homens ou mulheres, que gerissem seus próprios negócios. As informações recebidas foram utilizadas apenas para fins acadêmicos.

4. APRESENTAÇÃO, ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS DA PESQUISA

Nesse tópico será apresentado as respostas obtidas através dos formulários desenvolvidos, bem como a análise e discussão dessas informações, a fim de comprovar as hipóteses estabelecidas no início do trabalho.

Pergunta 1: Idade

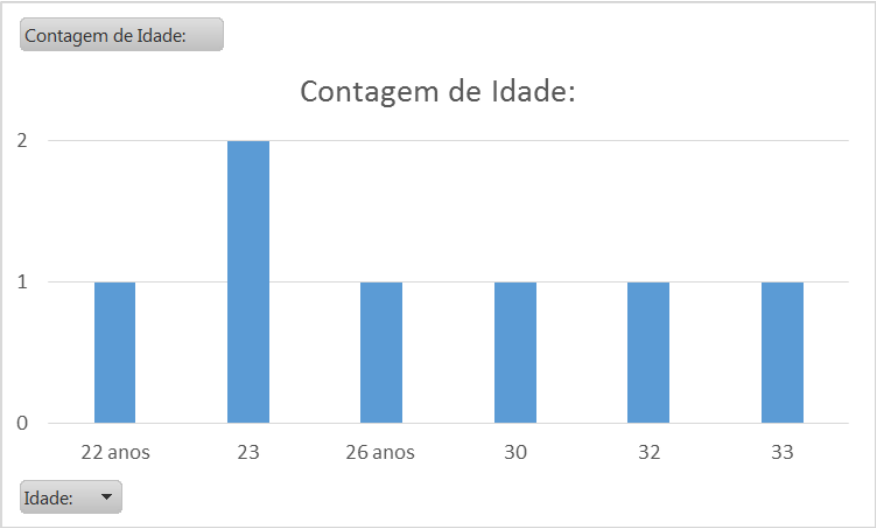
Quadro 3 - Primeira pergunta do formulário

Participante 1	*30*
Participante 2	*23*
Participante 3	*26*
Participante 4	*32*
Participante 5	*23*
Participante 6	*22*

Fonte: Autoria própria, 2024.

Infere-se que as pessoas que participaram dessa pesquisa possuíam entre 22 e 32 anos, onde uma pessoa possui 22 anos, duas pessoas possuem 23 anos, uma pessoa possui 26 anos, uma pessoa possui 30 anos, uma pessoa possui 32 anos e uma pessoa possui 33 anos.

Gráfico 1 - Idade média dos participantes



Fonte: Autoria própria, 2024.

Pergunta 2: qual segmento você atua?

Quadro 4 - Segunda pergunta do formulário

Participante 1	*Área da beleza*
Participante 2	*Construção civil*
Participante 3	*Salão de beleza*
Participante 4	*Academia e fitness*
Participante 5	*Estética facial*
Participante 6	*Beleza e bem-estar*

Fonte: Autoria própria, 2024.

Infere-se que 4 indivíduos atuam ou atuaram na área da beleza, enquanto os outros dois eram das seguintes áreas: Academia e fitness, Construção civil.

Gráfico 2 - Segmento de atuação

Fonte: Autoria própria, 2024

Pergunta 3: Com quantos anos você começou a empreender?

Quadro 5 - Terceira pergunta do formulário

Participante 1	*24*
Participante 2	*19*
Participante 3	*23*
Participante 4	*25*
Participante 5	*19*
Participante 6	*21*

Fonte: Autoria própria, 2024.

Infere-se que a maioria dos entrevistados iniciaram seus empreendimentos aos 19 anos.

Gráfico 3 - Idade em que os entrevistados começaram a empreender

Fonte: Autoria própria, 2024.

Pergunta 4: Como você identificou a oportunidade de negócio em sua área de atuação?

Quadro 6 - Quarta pergunta do formulário

Participante 1	*Eu sempre consumi serviços da área da beleza, sempre amei fazer maquiagem, cabelo, sobrancelha, então vi a possibilidade de fazer de forma profissional, que me desse uma remuneração através de algo que eu já amava.*
Participante 2	*Pela alta demanda no setor de locação de equipamentos, priorizando grandes empresas da construção*
Participante 3	*Quando me disseram que eu estava perdendo dinheiro.*
Participante 4	*Percebi a falta de academias na minha cidade.*
Participante 5	*Comecei a trabalhar com recepcionista em um estúdio de estética*
Participante 6	*Cursos através das redes sociais*

Fonte: Autoria própria, 2024.

Os participantes da pesquisa identificaram oportunidades de diferentes maneiras: por já gostar da área e enxergar uma forma de ganhar dinheiro; por identificar um mercado de alta demanda; por perceber a ausência daquele estabelecimento em sua região; por ter iniciado um trabalho na área ou por realizar cursos daquele seguimento.

Pergunta 5: Quais foram os principais desafios que enfrentou ao iniciar seu empreendimento?

Quadro 7 - Quinta pergunta do formulário

Participante 1	*Acho que o principal desafio quando iniciamos qualquer empreendimento, é o investimento financeiro, se organizar para começar a trabalhar de forma autônoma sem a garantia de ter lucro.*
Participante 2	*Minha maior dificuldade foi algo de dentro de mim um medo que não era real, acho que todo empreendedor tem esse medo de iniciar algo, mas quando ultrapassei essa barreira, nada mais me parou até chegar no meu objetivo como empreendedor*
Participante 3	*Comunicação, pessoalmente ou Instagram, falta de percepção em vendas on-line.*
Participante 4	*Captar clientes e financiar o negócio*
Participante 1	*Tive alguns desafios como fidelizar uma quantidade maior de clientes era bem difícil no começo, ter muita criatividade para posta a todo momento*
Participante 6	*Persistência, constância, financeiro esses fatores contam muito na hora de iniciar um empreendimento.*

Fonte: Autoria própria, 2024.

Os entrevistados relataram diferentes dificuldades, mas a questão financeira apareceu em 50% por cento das respostas.

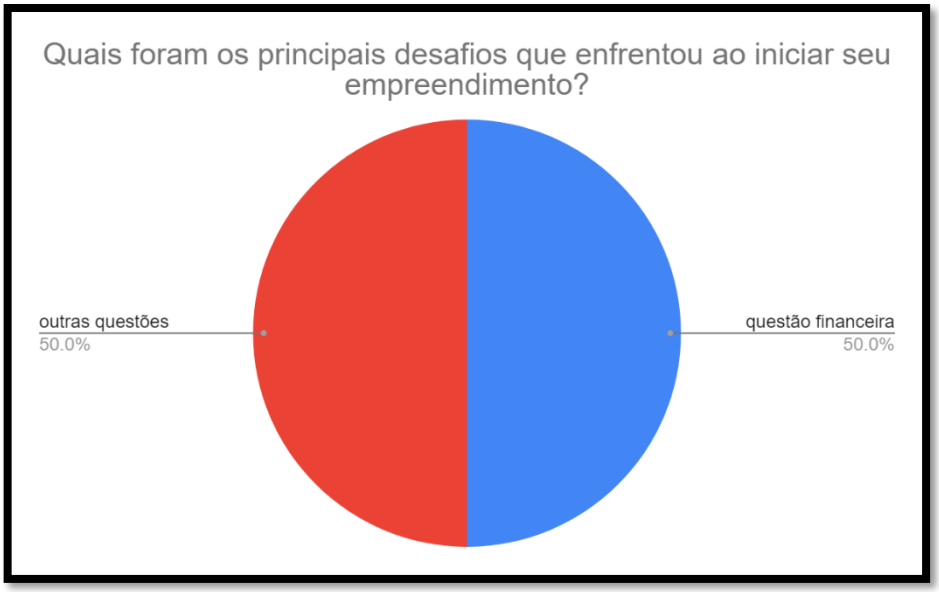
Em uma resposta, o entrevistado relatou o sentimento de medo de iniciar algo novo e se tornar empreendedor.

Duas respostas citaram a dificuldade de publicar nas redes sociais seus trabalhos e estabelecer comunicação com seus clientes.

Duas respostas abordaram a dificuldade de captar e fidelizar os clientes.

Uma resposta abordou a necessidade de manter a constância e a persistência em seu empreendimento.

Gráfico 4 - Principais desafios enfrentados ao iniciar o negócio



Fonte: Autoria própria, 2024.

Pergunta 6: Como você validou a viabilidade do seu produto/serviço no mercado?

Quadro 8 - Sexta pergunta do formulário

Participante 1	*Os serviços prestados na área da beleza sempre têm público, então principalmente através das mulheres que já faziam parte do meu ciclo social, como amigas, família.*
Participante 2	*Validei após vários meses de pesquisa dessa área, após isso iniciamos um processo de marketing, e claro um bom papo entre cliente e o comercial da empresa.*
Participante 3	*Recebi uma proposta para trabalhar no salão.*

Participante 4	*Realizei pesquisas de mercado e ofereci aulas gratuitas para testar a demanda.*
Participante 5	*A partir do momento que estava tendo mais retorno além dos gastos com produtos.*
Participante 6	*Através dos feedbacks e resultados de quem usou.*

Fonte: Autoria própria, 2024.

Os entrevistados viabilizaram seus empreendimentos de diferentes formas.

Em uma das respostas, o entrevistado afirmou que a área da beleza sempre possui público, e com auxílio do seu ciclo social, conseguiu viabilizar seu trabalho. Dois entrevistados citaram as pesquisas de mercado como maneira de viabilização. Uma pessoa relatou ter sido através de uma proposta de trabalho, o participante 5 validou seu produto ao notar os lucros que estava obtendo, e o último participante viabilizou através dos feedbacks que recebeu.

Pergunta 7: Quais estratégias você utilizou para conquistar seus primeiros clientes?

Quadro 9 - Sétima pergunta do formulário

Participante 1	*O primeiro passo foi realmente praticando muito de forma gratuita para através dessas modelos ir gerando portifólio, tanto para que através do serviço realizado elas pudessem indicar para outras pessoas, quanto para criar material para as redes sociais.*
Participante 2	*Nossa estratégia inicial foi pelas redes sociais, divulgando nossos equipamentos, e claro sempre viabilizando o melhor preço e atendimento antes do contrato e após contrato também.*
Participante 3	*Mudança de comportamento, vestimenta, postura, os clientes se sentiram mais atraídos pelo meu trabalho pela forma como eu me comportava diante delas, e claro, sendo minha própria vitrine de vendas.*

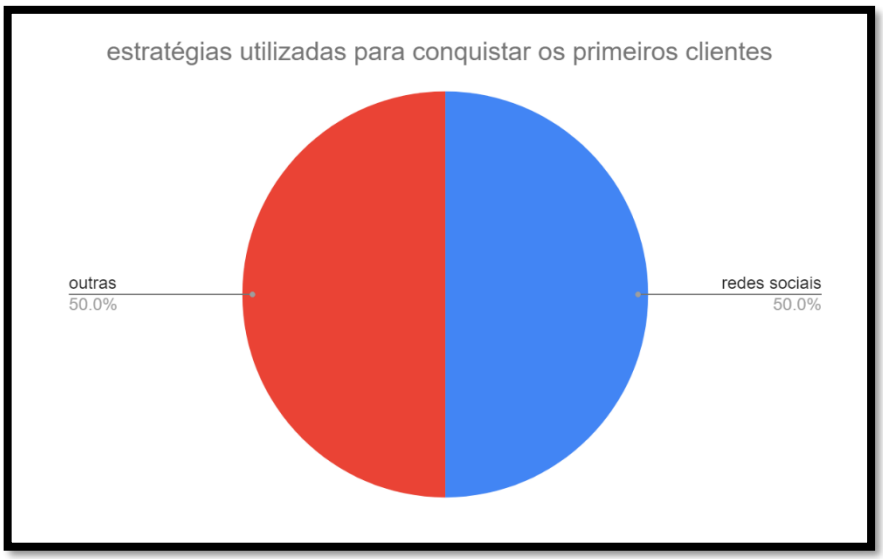
Participante 4	*Usei redes sociais, promoções de inauguração e parcerias.*
Participante 5	*Realizar um trabalho com alta qualidade e fornecer cartões fidelidade.*
Participante 6	*Mostrando a viabilidade dele em mim mesma.*

Fonte: Autoria própria, 2024.

Os entrevistados utilizaram diferentes estratégias, mudando sua aparência e comportamento, oferecendo cartões de fidelidade e outros.

Percebe-se que, em 50% das respostas, foi abordado o uso das redes sociais como uma estratégia para a conquista dos primeiros clientes.

Gráfico 5 - Estratégias utilizadas para conquistar os primeiros clientes



Fonte: Autoria própria, 2024.

Pergunta 8: Como você equilibrou sua vida pessoal, a pressão e estresse com a vida profissional durante as fases iniciais do seu negócio?

Quadro 10 - Oitava pergunta do formulário

Participante 1	*Foram algumas fases, no início , logo quando comecei a estudar e dar os primeiros passos como Designer de Sobrancelha, eu já comecei a perceber o quanto era difícil captar clientes ao ponto de ter uma renda suficiente para manter os custos, como aluguel e as contas mensais, assim como era caro alugar um espaço dedicado a área da beleza, então montei um espaço na minha própria sala e assim comecei meus atendimentos, então o stress e a pressão foram chegando com a necessidade de encontrar um emprego como CLT para conseguir manter as duas áreas, já que o retorno financeiro ñ era tão rápido como eu imaginei. Eai sim, o equilíbrio ficou mais difícil, porque eu mantinha um emprego CTL com uma carga horaria de 06 horas de segunda a sábado, e após o expediente agendava os atendimentos, então quanto rinha clientes eu estava atendendo, nessa fase ainda não pensava muito na necessidade desse equilíbrio com a vida pessoal.*
Participante 2	*No início entendi que isso não seria algo difícil de se lidar, mas ao decorrer do crescimento da empresa, vc precisa sempre separar o lado profissional e o lado pessoal, CNPJ não é CPF! Mas com tudo primeiramente vc tem que ter um bom CPF para que sua empresa não seja algo pesado, mas algo que seja simples dentro do repertório empresarial, ou seja estou na empresa mas não preso a ela!*
Participante 3	*Enfrento esse equilíbrio até hoje kkk acho que estou melhor agora entendendo como controlar melhor as minhas emoções diante dos desafios e pressões*
Participante 4	*Estabeleci uma rotina e horários para cada*
Participante 5	*No início essa parte e bem difícil, você não tem muito controle, só começa a ter com o tempo mesmo.*
Participante 6	*Separando um tempo para cada coisa, o estresse e a pressão tem que ir levando da melhor forma possível no dia a dia.*

Fonte: Autoria própria, 2024.

Os participantes responderam de maneiras diferentes, a depender de suas vivencias. Obteve-se os resultados: um dos participantes não pensava no equilíbrio e acabava sobrecarregado, outro participante relatou manter esse equilíbrio separando sua vida pessoal do trabalho, o entrevistado 3 abordou a inteligência emocional como

chave para lidar com as frustrações. Os participantes 4 e 6 falaram sobre a importância de criar rotinas para manter a organização, e o entrevistado 5 relatou que foi aprendendo a lidar com o estresse conforme o tempo foi passando.

Gráfico 6 - Como o empreendedor equilíbrio vida pessoal, vida profissional, pressão e estresse durante as fases iniciais do negócio

Fonte: Autoria própria, 2024.

Pergunta 9: Quais recursos (financeiros, humanos e tecnológicos) foram essenciais para o sucesso inicial do seu empreendimento?

Quadro 11 - Nona pergunta do formulário

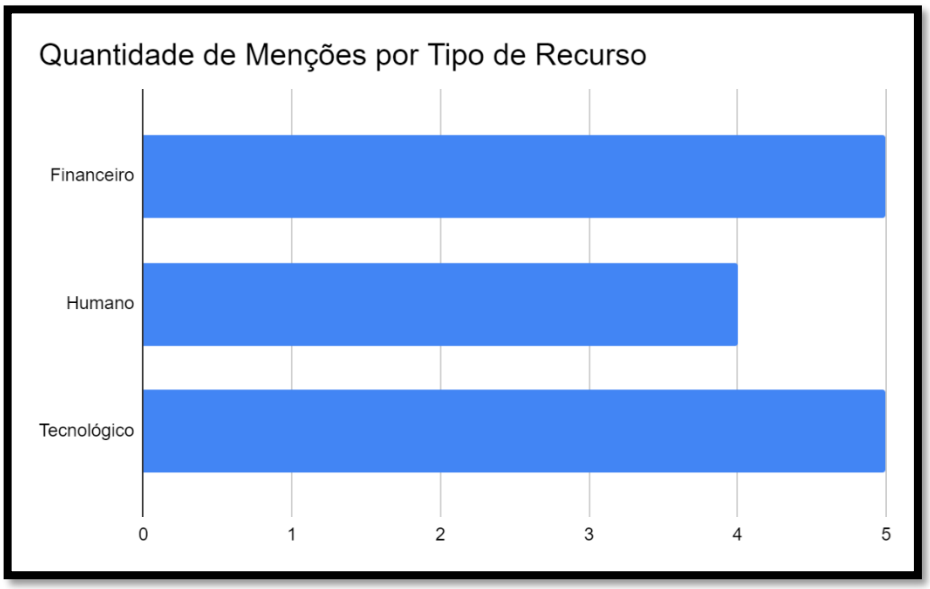
Participante 1	*Acredito que o investimento em cursos foi fundamental, e ter livre acesso à internet também, através de aplicativos eu mesma tinha a possibilidade de criar as artes, a identidade visual, e fazer os posts nas redes sociais, então ter o conhecimento com uma plataforma que funciona como uma vitrine de divulgação foi essencial.*
Participante 2	*O recurso mais importante e mais utilizado para um empreendedor sempre será a persistência e acreditar no seu negócio antes de qualquer pessoa ou elogio, claro que o capital é importante para qlq negócio, mas o fundamental é a persistência!*

Participante 3	*Financeiro e tecnológico sem dúvidas, pois sem capital e ferramentas atualizadas os clientes se sentiriam menos atraídos. E humanos pelo apoio da minha família.*
Participante 4	*Empréstimo bancário, instrutores eficientes e um software de gestão*
Participante 5	*Foi necessário um bom celular para fotos e divulgação, financeiro foi necessário guardar um valor para a compra dos produtos iniciais e boa internet.*
Participante 6	*Humanos e tecnológicos*

Fonte: Autoria própria, 2024.

Os participantes destacaram a importância de recursos tecnológicos, como internet e ferramentas de gestão, além do capital financeiro para investimentos iniciais. O apoio humano, como o da família, foi mencionado por alguns, enquanto outros enfatizaram a persistência e a crença no negócio como fundamentais para o sucesso.

Gráfico 7 - Quantidade de menções por tipo de recursos



Fonte: Autoria própria, 2024.

Pergunta 10: Quais são as práticas de gestão que considera mais importante para o sucesso de um novo empreendimento?

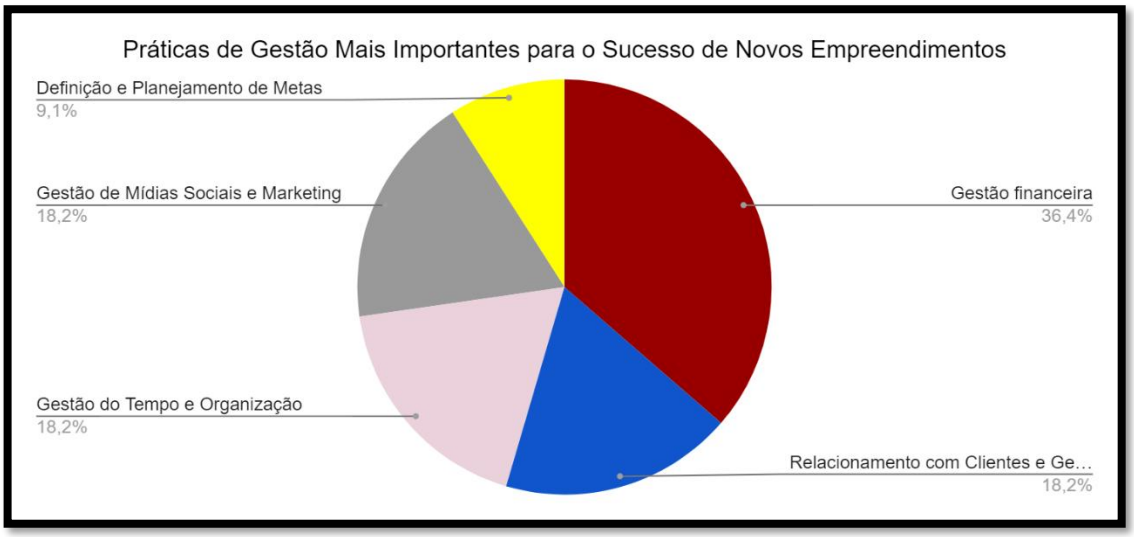
Quadro 12 - Décima pergunta do formulário

Participante 1	*Gestão de pessoas é essencial, mesmo n tendo funcionários, mas a forma com que eu lidava com as clientes e prestava os atendimentos eram de certa forma um tipo de gestão. Gestão financeira para controle de custos, investimentos, lucro. Gestão do tempo para garantir uma agenda que realmente funcionava. Gestão das mídias sociais para manter uma boa divulgação. Quando se é um pequeno empreendedor, todas as funções são do proprietário do negócio :)*
Participante 2	*Organização sempre*
Participante 3	*Gestão financeira, controlar tudo o que entra e saí. Gestão de posicionamento em rede social*
Participante 4	*Gestão financeira eficiente, bom relacionamento com clientes e planejamento estratégico*
Participante 5	*Marketing que acompanha o mercado atual, e fluxo de caixa bem estabelecido para obter lucro além dos gastos*
Participante 6	*Definir metas, saber como vc vai alcançar as metas e sempre buscar fazer o melhor*

Fonte: Autoria própria, 2024.

As respostas mostram que, para o sucesso de um novo empreendimento, a gestão financeira é crucial para controlar custos e garantir lucros. O relacionamento com clientes e a gestão de pessoas são igualmente importantes, assim como a gestão do tempo e a organização para manter a eficiência. A gestão de mídias sociais e marketing é vital para uma boa presença online. A definição e o planejamento de metas, embora menos mencionados, também são relevantes para alcançar os objetivos. Em resumo, uma abordagem equilibrada envolvendo finanças, operação, e marketing é fundamental para o sucesso.

Gráfico 8 - Práticas de Gestão Mais Importantes para o Sucesso de Novos Empreendimentos



Fonte: Autoria própria, 2024.

Pergunta 11: Como você estabeleceu parcerias estratégicas para alavancar o seu negócio?

Quadro 13 - Décima primeira pergunta do formulário

Participante 1	*Uma das parcerias mais bacanas foi com uma outra empreendedora, o nicho dela era de cosmeticos ,como shampoos, condicionador, e através dos posts que eu fazia na minha rede social, ela me propos uma parceria, então eu recebia os produtos que realmente eram muito bons, utilizava nas minhas próprias clientes e assim conseguimos muitas vendas. Acredito que o principal fator , era realmente usar e acreditar no que eu estava divulgando para outras consumidoras.*
Participante 2	*Inovando estratégias de marketing, e sempre buscando soluções ao problema do cliente, e claro sempre analisando os concorrentes o que eles fazem, para sempre fazer melhor!*
Participante 3	*As parcerias foram chegando conforme meu crescimento nas redes sociais.*
Participante 4	*Parceria com nutricionistas e empresas locais para pacotes integrados.*
Participante 5	*Via divulgação pelo Instagram.*

Participante 6	*Mostrando a eficácia do produto.*

Fonte: Autoria própria, 2024.

As respostas indicam que as parcerias estratégicas foram estabelecidas através de diversos métodos. Um participante destacou uma colaboração direta com outra empreendedora, utilizando seus produtos para alavancar vendas. Outro focou na inovação e análise da concorrência para criar oportunidades. Alguns mencionaram que as parcerias surgiram naturalmente com o crescimento nas redes sociais, enquanto outros destacaram colaborações com profissionais e empresas locais para oferecer pacotes integrados. Além disso, a eficácia do produto e a divulgação via Instagram foram citadas como formas de estabelecer parcerias.

Pergunta 12: Quais canais de marketing e vendas foram mais eficazes para promover o seu empreendimento no início?

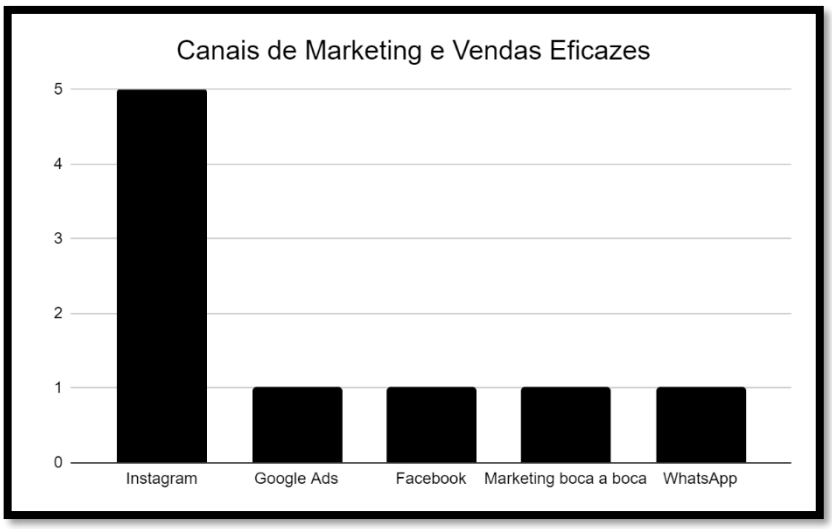
Quadro 14 14- Décima segunda pergunta do formulário

Participante 1	*Com certeza o Instagram.*
Participante 2	*Google ads, instagram*
Participante 3	*Instagram e Facebook*
Participante 4	*Instagram e marketing boca a boca*
Participante 5	*Instagram*
Participante 6	*Instagram e WhatsApp*

Fonte: Autoria própria, 2024.

Os participantes identificaram principalmente o Instagram como o canal de marketing e vendas mais eficaz para promover seus empreendimentos no início. Outros canais mencionados incluem o Google Ads, o Facebook e o marketing boca a boca. O WhatsApp também foi destacado por um participante como uma ferramenta útil. A predominância do Instagram sugere que a plataforma é amplamente valorizada para divulgação e engajamento inicial.

Gráfico 8 - Canais de marketing e vendas eficazes



Fonte: Autoria própria, 2024.

Pergunta 13: Quais são os erros mais comuns que você observa em novos empreendedores? E quais você cometeu/comete?

Quadro 15 - Décima terceira pergunta do formulário

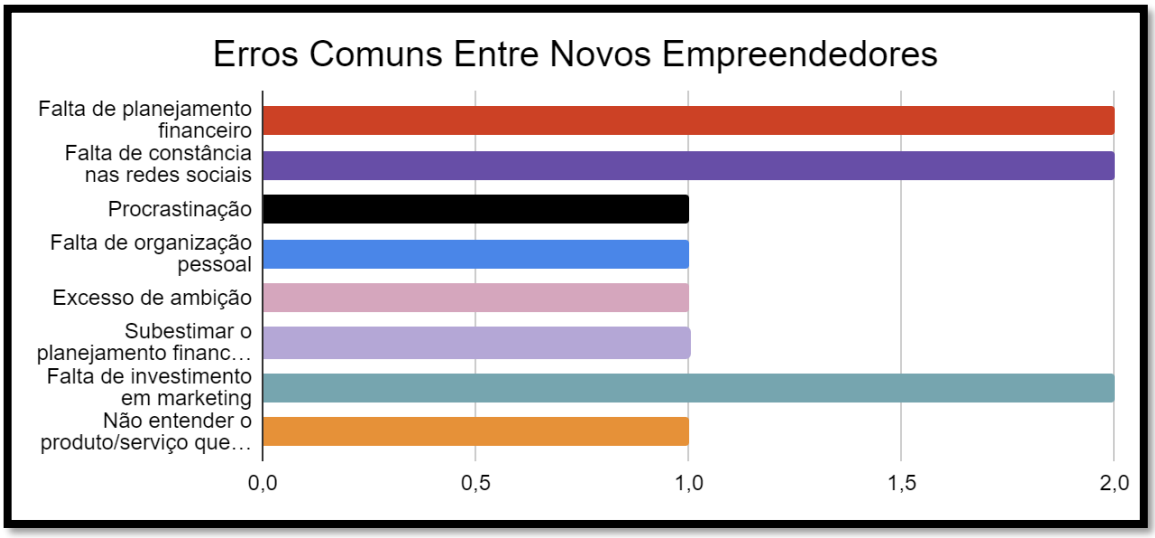
Participante 1	*Acredito que a falta de planejamento financeiro. Não basta ter capital para começar , é preciso ter capital para se manter até que o lucro comece a aparecer, então não é simples se manter. E em seguida, falando da minha experiencia por exemplo, dependendo da realidade , é necessário ter um plano B, ter alguma segurança, infelizmente imprevistos acontecem, como a pandemia por exemplo que foi um fator totalmente inesperado e quebrou muitos empreendedores. É muito bom acreditar no sonho, mas é necessário ter uma base solida para fazer ele acontecer. Por mais amor que se tenha pela área escolhida por um profissional, não dá pra fugir do fator econômico necessário para se manter.*
Participante 2	*Muita ambição e falta de organização na vida pessoal!*
Participante 3	*Não ter constância ativa nas redes sociais, isso eu erro até hoje mesmo não sendo mais iniciante no mercado empreendedor*
Participante 4	*Subestimar o planejamento financeiro e tentar agradar a todos*

Participante 5	*Deixar de postar diariamente, eu obtive o mesmo erro, muitas vezes você tem um ótimo trabalho mais não investe no marketing para atrair os clientes*
Participante 6	*Não buscar um entendimento para oque vc está vendendo, procrastinar e desistir. Eu procrastinei um pouco*

Fonte: Autoria própria, 2024.

Os participantes apontaram a falta de planejamento financeiro como um dos erros mais comuns entre novos empreendedores, destacando a importância de ter capital não apenas para começar, mas também para se manter até que o lucro apareça. Além disso, erros como a falta de constância nas redes sociais, excesso de ambição, e a falta de organização pessoal foram mencionados. Alguns relataram cometer esses mesmos erros, como não investir em marketing ou procrastinar. A necessidade de um plano B e a importância de manter uma base sólida para enfrentar imprevistos, como a pandemia, também foram enfatizados.

Gráfico 10 9 - Erros comuns em novos empreendimentos



Fonte: Autoria própria, 2024.

Pergunta 14: Como você identifica e se adapta às mudanças no mercado e nas demandas dos clientes?

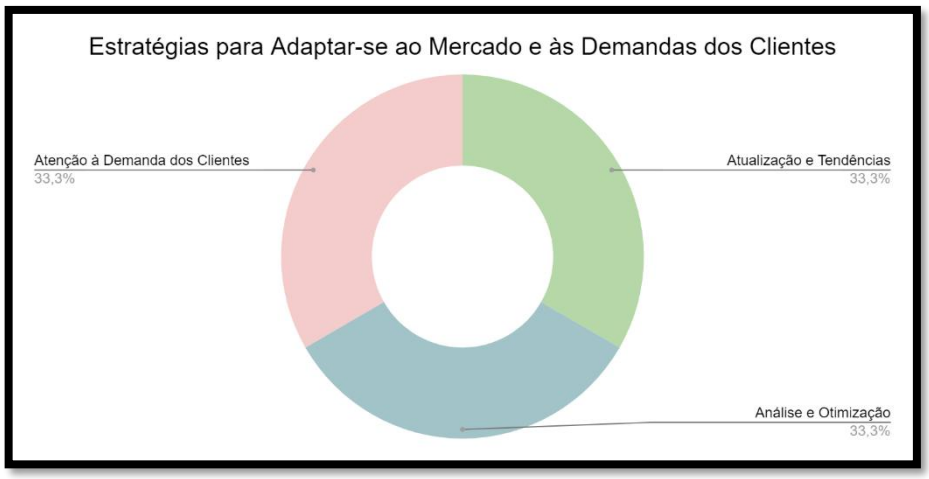
Quadro 16 16 - Décima quarta pergunta do formulário

Participante 1	*Se mantendo atualizada, mas entendendo o que faz sentido para o meu negócio, nem toda tendencia ou mudança repentina precisa ser seguida, é importante se manter atualizada sem perder a essência da marca.*
Participante 2	*Analisando os pontos fracos do mercado da construção.*
Participante 3	*Na área da beleza muitos procedimentos são criados a cada instante, é preciso estar atenta ao fluxo de mudanças e aos pedidos dos clientes.*
Participante 4	*Me mantenho atenta às tendências e feedback dos clientes para ajustar os meus serviços.*
Participante 5	*Tento sempre acompanhar as mudanças e buscar otimizar meu trabalho.*
Participante 6	*sempre me atualizando e buscando tudo aquilo que está em alta no mercado.*

Fonte: Autoria própria, 2024.

Foi destacada a importância de se manterem atualizados com as tendências do mercado e as demandas dos clientes, cada um adaptando essa prática às necessidades do seu setor. Alguns ressaltaram a importância de acompanhar as mudanças sem perder a essência da marca, enquanto outros focaram em ajustes com base em feedbacks dos clientes e otimização de serviços. A análise dos pontos fracos do mercado também foi uma estratégia mencionada.

Gráfico 1110 - Estratégias para adaptar-se ao mercado e as demandas dos clientes



Fonte: Autoria própria, 2024.

Pergunta 15: Como você lida com o fracasso e transforma desafios em oportunidades de aprendizado?

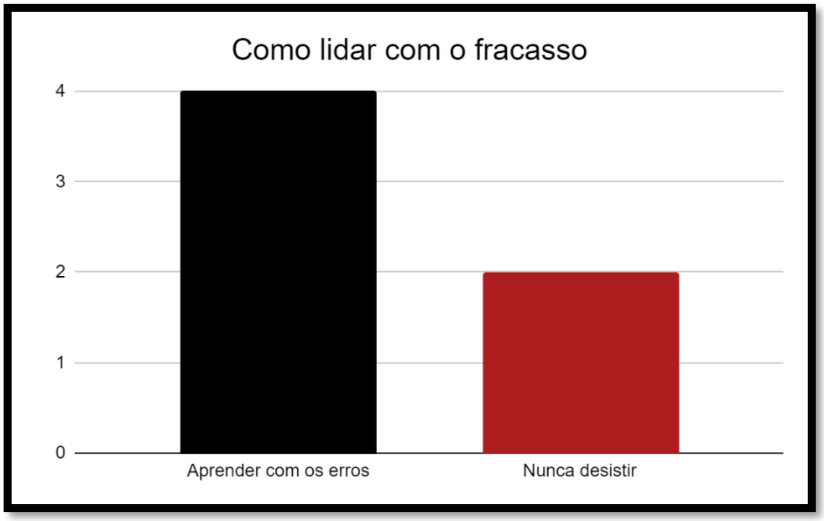
Quadro 1717 - Décima quinta pergunta do formulário

Participante 1	*Acredito que a maturidade traz esse senso se aprendizado. A gente entende que é possível aprender com cada pequena coisa, inclusive com o fracasso. Entender que infelizmente sempre vão existir fatores externos que não estão no nosso controle, não é possível controlar tudo. Então o que se faz quando tudo dá errado? Parar, observar, entender qual a lição e seguir, mais forte, e preparada com o que se absorveu daquela situação.*
Participante 2	*Lidar com o fracasso tem que ser da msm forma quando vc ganha, se vc não souber perder jamais saberá vencer.*
Participante 3	*Se eu me permitir, eu fracasso todos os dias, acho que transformar desafios em oportunidades é preciso muito mais que força de vontade, é preciso olhar a realidade e encarar os fatos como eles são. Você só fracassa se sua mente fraquejar e você se deixar levar.*
Participante 4	*Analiso erros e tento aprender com eles*
Participante 5	*Muitas vezes não e fácil, mais seguimos insistindo.*
Participante 6	*Tentando de novo até dar certo*

Fonte: Autoria própria, 2024.

Os participantes apresentaram abordagens variadas para lidar com o fracasso. A Pessoa 1 valoriza a reflexão e a maturidade para aprender com os erros. A Pessoa 2 sugere tratar o fracasso com a mesma mentalidade que o sucesso. A Pessoa 3 vê o fracasso como uma chance de enfrentar a realidade e manter a mente firme. A Pessoa 4 foca na análise dos erros como aprendizado. A Pessoa 5 destaca a persistência, mesmo diante das dificuldades, e a Pessoa 6 enfatiza tentar novamente até alcançar o sucesso. Essas respostas mostram que, além da reflexão e análise, a persistência e a adaptação mental são estratégias importantes para transformar desafios em oportunidades de aprendizado.

Gráfico 11 - Como lidar com o fracasso



Fonte: Autoria própria, 2024.

Pergunta 16: Quais conselhos você daria a outros empreendedores que estão começando agora?

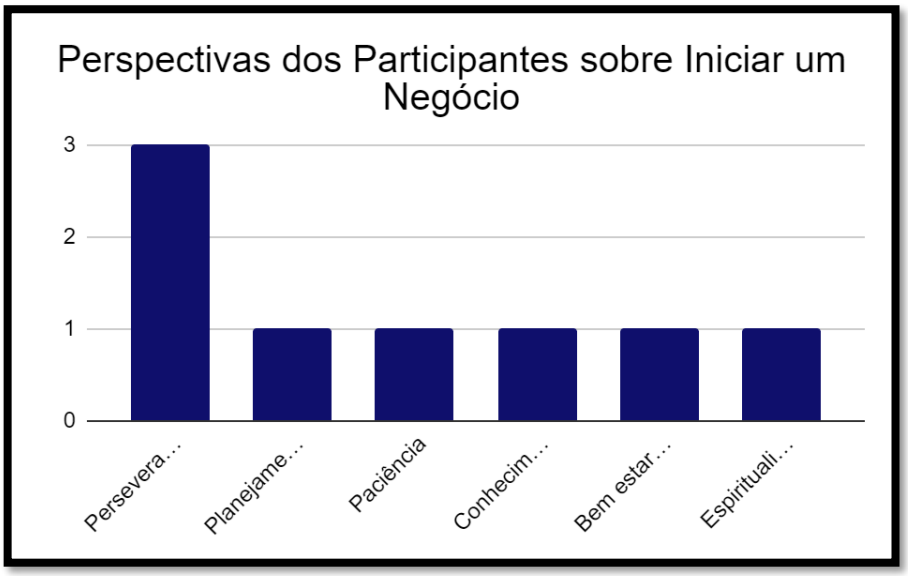
Quadro 18 18 - Décima sexta pergunta do formulário

Participante 1	*Principalmente planejamento financeiro, acreditar no que vai ser feito e colocar a sua essência no negócio. Não se constrói nada só com dinheiro.*
Participante 2	*Meu conselho é não importa o que falarem escuta somente a voz de dentro a voz de Deus, avante!!*
Participante 3	*Não desista, nada é fácil, pra você ser bom em algo é preciso praticar, errar, acertar e ter constância, desistir não é opção!*
Participante 4	*Seja paciente, conheça bem seu público-alvo e cuide do seu bem-estar*
Participante 5	*Não desista fácil o início não é fácil, mas o retorno chegará em breve!*
Participante 6	*Nunca desistir, sempre estar se atualizando, e buscar muito conhecimento sempre*

Fonte: Autoria própria, 2024.

Os participantes apresentaram diferentes perspectivas com base em suas experiências ao iniciar um negócio. Houve uma ênfase em aspectos como a perseverança, com muitos destacando a importância de não desistir facilmente, mesmo diante das dificuldades iniciais, como apontado pelos participantes 3, 5 e 6. O planejamento financeiro foi mencionado como um fator crucial, reforçando a necessidade de organização além do capital financeiro, conforme destacado pelo participante 1. A paciência e o conhecimento do público-alvo também apareceram como conselhos fundamentais, segundo o participante 4, que ressaltou ainda a importância de cuidar do bem-estar pessoal. Houve, ainda, uma menção à espiritualidade e à confiança interna, com o participante 2 recomendando ouvir a "voz de Deus". De forma geral, as respostas convergem na importância de resiliência, aprendizado contínuo e equilíbrio pessoal para alcançar o sucesso empreendedor.

Gráfico 12 - Perspectivas dos participantes sobre iniciar um novo negócio



Fonte: Autoria própria, 2024.

Pergunta 17: O empreendedorismo mudou sua realidade financeira?

Quadro 19 - Décima sétima pergunta do formulário

Participante 1	*Posso dizer que sim. Através do empreendedorismo eu conseguia dobrar a minha renda mensal.*
Participante 2	*Sim, da água pro vinho!*
Participante 3	*Sim.*
Participante 4	*Sim, muito*
Participante 5	*Sim. Pois hoje possuo uma renda extra além do trabalho CLT*
Participante 6	*Sim com certeza*

Fonte: Autoria própria, 2024.

Na análise das respostas sobre a mudança na realidade financeira dos participantes em função do empreendedorismo, observa-se que todos eles relataram que suas finanças foram positivamente impactadas. No entanto, as respostas variaram em termos de intensidade e detalhamento. Um dos participantes destacou que conseguiu dobrar sua renda mensal, evidenciando um impacto significativo. Outro afirmou que a mudança foi "da água pro vinho", sugerindo uma transformação radical

em sua situação financeira. Alguns participantes foram mais concisos, como aqueles que simplesmente responderam "sim" ou "sim, muito", mas ainda assim indicaram uma mudança positiva. Outros trouxeram aspectos adicionais, como a possibilidade de ter uma renda extra além do trabalho formal, reforçando a ideia de que o empreendedorismo não só mudou a realidade financeira, mas também proporcionou mais estabilidade e novas oportunidades de ganhos.

Pergunta 18: O empreendedorismo permitiu que você auxiliasse sua rede familiar ou pessoas próximas?

Quadro 20 - Décima oitava pergunta do formulário

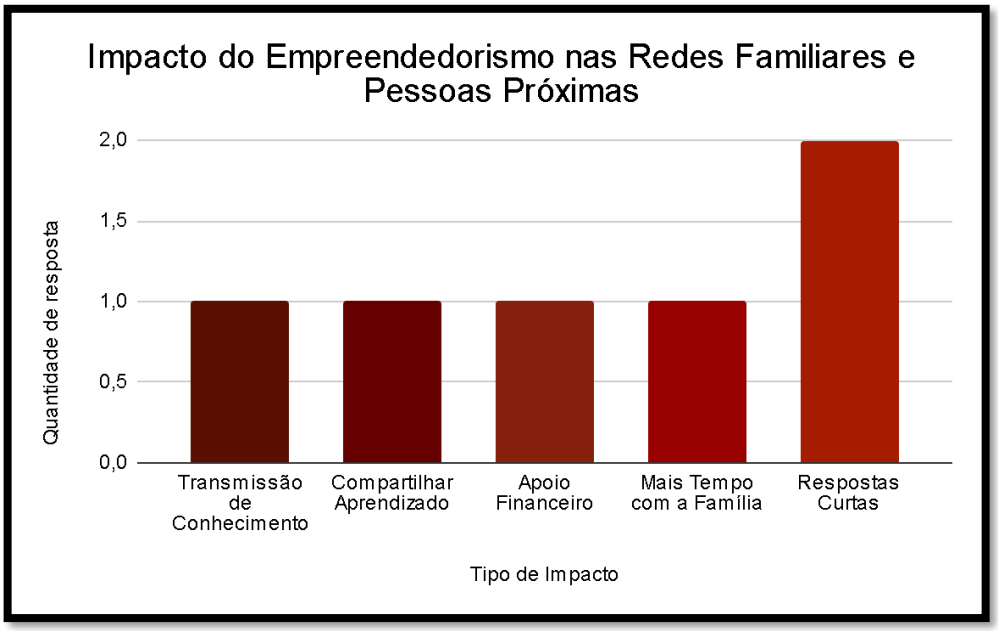
Participante 1	*Sim, tive a possibilidade por exemplo de ensinar outra mulhere a fazer sobrancelhas para que ela começasse também a ter uma renda de forma autonoma.*
Participante 2	*Sim, crtz a melhor de empreender e ensinar!*
Participante 3	*Sim.*
Participante 4	*Sim, ajudei financeiramente meus pais e ofereci emprego a amigos e parentes*
Participante 5	*Sim*
Participante 6	*Sim tem me permitido ter mais tempo de qualidade com minha família*

Fonte: Autoria própria, 2024.

As respostas dos participantes evidenciam que o empreendedorismo impactou de forma significativa suas redes familiares e pessoas próximas, cada um destacando aspectos específicos dessa influência. O primeiro participante ressaltou a importância de transmitir conhecimento ao ensinar outra mulher a realizar serviços de sobrancelha, promovendo autonomia financeira. O segundo participante destacou a satisfação em compartilhar o aprendizado adquirido através do empreendedorismo. Outros, como os participantes 3 e 5, forneceram respostas mais curtas, afirmando simplesmente que o empreendedorismo permitiu esse auxílio. O participante 4 apontou uma ajuda direta e concreta, auxiliando financeiramente os pais e oferecendo oportunidades de emprego para amigos e parentes. Já o participante 6 focou no

benefício pessoal, mencionando o aumento de tempo de qualidade com a família. De maneira geral, as respostas mostram que o empreendedorismo não apenas trouxe vantagens econômicas, mas também proporcionou um efeito positivo no ambiente familiar e nas relações pessoais dos entrevistados.

Gráfico 13 - Impacto do empreendedorismo nas redes familiares e pessoas próximas



Fonte: Autoria própria, 2024.

Pergunta 19: Você teve que enfrentar muitas barreiras da sociedade para alcançar seus objetivos no empreendedorismo? (Ex: pessoas desmotivando, alegando que não daria certo.)

Quadro 2121 - Décima nona pergunta do formulário

Participante 1	*Eu ouvia alguns comentários sobre a falta de segurança, a necessidade de ter um emprego tradicional com salário, beneficios, mas nunca foram barreiras pra mim. Eu sempre fui la e fiz mesmo assim, afinal o fracasso ou o sucesso seriam meus.*
Participante 2	*Sim sempre! Mas o isso nunca foi um impedimento! Foco sempre e persistência!*
Participante 3	*Sim.*

Participante 4	*Sim, muita dúvida das pessoas se eu conseguiria e desafios burocráticos, mas segui acreditando*
Participante 5	*Sempre tem essas pessoas, mais procura não dar atenção.*
Participante 6	*Sim isso sempre acontece, tanto na família como fora sempre vai ter pessoas te desmotivando e já temos que ter isso em mente quando vamos começar um negócio.*

Fonte: Autoria própria, 2024.

As respostas dos participantes em relação ao impacto do empreendedorismo em suas redes familiares ou pessoas próximas variam de acordo com as experiências individuais. Observa-se que todos eles reconhecem a presença de desafios, como a desmotivação externa ou as dúvidas sobre suas capacidades. Alguns, como os participantes 1, 4 e 6, mencionam especificamente as críticas e a falta de apoio, mas demonstram resiliência ao continuar focados em seus objetivos. O participante 1 ressalta que, apesar da falta de segurança mencionada por outras pessoas, ele seguiu em frente, assumindo a responsabilidade por seu próprio sucesso ou fracasso. O participante 5 prefere ignorar essas influências negativas, enquanto o participante 6 reforça que é importante estar preparado para a desmotivação que pode surgir tanto da família quanto de outras pessoas. No geral, a persistência e a autoconfiança emergem como fatores comuns entre os entrevistados, que decidiram seguir com seus empreendimentos, independentemente das opiniões externas.

Pergunta 20: O empreendedorismo mudou sua perspectiva de vida? Se sim, como?

Quadro 2222 - Vigésima pergunta do formulário

Participante 1	*Acho que empreender, criar, produzir e vender qualquer coisa , nos dá a perspectiva de que é possível, é possível fazer algo além do padrão esperado pela sociedade, é possível ter uma renda extra, é possível gerar recurso financeiro através de algo que se acredita, então sim, empreender mudou a minha visão limitada de como fazer dinheiro, acho que quando se sente isso uma vez , é um caminho sem volta, um empreendedor sempre vai ter um plano para caso algo não dê certo, uma ideia, acho que empreender é uma forma de ver a vida, sempre existe uma possibilidade.*

Participante 2	*Mudou quando soube lidar com problemas que nunca imaginei que conseguiria resolver! Após isso não tem nada que não consiga fazer, dentro daquilo que aprendemos nos desafios do empreendedorismo.*
Participante 3	*Sim, trabalhar para você mesmo é trabalhar dobrado, quem empreende achando que vai ser tudo mel com açúcar está errado! Não existe férias, 13°, folga aos finais de semanas e nem desculpa de atestado. É preciso ter disciplina para compreender que é você por você, você pelo seu negócio.*
Participante 4	*Sim, porque desenvolvi uma visão mais estratégica e confiança, tanto na vida pessoal quanto profissional.*
Participante 5	*Sim, atualmente ainda trabalho como CLT e aos finais de semana atendo em domicílio e isso me ajudou muito financeiramente!*
Participante 6	*Sim, me fez perceber que podemos ter uma qualidade de vida melhor, claro que o trabalho dobra e se você não correr atrás não tem dinheiro, porém a satisfação de quando dá certo e você fez algo para você e aquele esforço vai voltar tudo para si é incrível!*

Fonte: Autoria própria, 2024.

Os participantes compartilharam suas experiências sobre como o empreendedorismo influenciou suas perspectivas de vida. A maioria relatou mudanças positivas, destacando a ampliação da visão sobre como gerar renda e resolver problemas. O participante 1 mencionou que empreender trouxe uma nova perspectiva sobre a criação de oportunidades, reforçando a ideia de que há sempre uma possibilidade de sucesso, desde que se tenha um plano. O participante 2 destacou a superação de desafios inesperados, o que fortaleceu sua confiança em lidar com problemas. Já o participante 3 trouxe uma visão mais realista, afirmando que empreender exige muito trabalho, disciplina e resiliência, sendo diferente da expectativa de uma vida mais fácil. O participante 4 ressaltou o desenvolvimento de uma visão estratégica e maior autoconfiança tanto na vida pessoal quanto profissional. O participante 5 relatou que conciliar o trabalho como CLT com atividades empreendedoras trouxe benefícios financeiros, enquanto o participante 6 reforçou a satisfação de construir algo próprio, apesar do esforço redobrado necessário. Dessa

forma, as respostas demonstram que o empreendedorismo trouxe maior autonomia, confiança e uma visão mais clara sobre as exigências e recompensas do trabalho independente.

4.1. Discussão dos resultados

Foi concluído que a maior parte dos participantes da pesquisa tinha 23 anos e que a maioria trabalhava no setor da beleza. A maioria dos entrevistados iniciou seus empreendimentos aos 19 anos e enxergou diferentes maneiras de encontrar oportunidades de negócios em sua área de atuação.

Em relação às dificuldades enfrentadas, 50% dos entrevistados relataram desafios financeiros, viabilizando seus empreendimentos de maneiras diversas.

Para captar novos clientes, 50% dos participantes afirmaram utilizar as redes sociais como o principal meio.

> Portanto, a imersão do empreendedor no contexto das redes sociais amplia os horizontes de análise e de compreensão do fenômeno do empreendedorismo, visto que é inegável que o atual rumo da economia induziu ao surgimento de novas formas de conduzir os negócios, pois, por intermédio da organização em redes, as empresas podem contar com novos recursos que impulsionam a lógica do crescimento, exigindo nova forma de gestão, como é o caso das redes sociais (JESUS, 2008, p. 9).

Percebe-se que as redes sociais desempenham um importante papel para a sobrevivência dos empreendedorismos, pois a partir dessa ferramenta é possível impulsionar o crescimento do negócio.

Quanto ao equilíbrio entre a vida pessoal e profissional, muitos destacaram que estabelecer rotinas é o melhor caminho.

> Equilibrar a vida profissional e a vida pessoal, não é uma missão fácil, principalmente para cargos executivos que constantemente precisam decidir entre ficar um pouco mais na empresa, terminando um projeto, por exemplo, ou tirar tempo para a família e amigos. Por mais que a primeira opção gera resultados imediatos e visíveis, são as relações com a família que fazem as pessoas felizes a longo prazo. Quando o desequilíbrio perdura, poderá se ter uma carreira de sucesso, porém, com o fracasso na vida pessoal (CHRISTENSEN; ALLWORTH; DILLON, 2012).

É notável que a gestão de tempo pode gerar maior harmonia para a vida entre as demandas profissionais e pessoais, destacando que uma rotina planejada ajuda a minimizar o estresse e melhorar o desempenho em ambos os aspectos.

No que se refere aos recursos, enfatizou-se a importância dos aspectos financeiros e tecnológicos.

Em termos de práticas de gestão, a gestão financeira foi considerada a mais relevante.

> Assim como toda área correlata de Administração, a gestão financeira tem por finalidade otimizar os resultados e recursos de uma pessoa, empresa etc. A gestão financeira no âmbito dos pequenos negócios se mostra ainda mais importante, pois estudos e pesquisas mostram que a quantidade de organizações que fecham as portas em seu primeiro ano de vida é enorme, a maioria. Neste contexto, gerir os recursos, muitas vezes limitados de um pequeno negócio se mostra uma ferramenta importante em um cenário tão competitivo, onde há muitas empresas disputando cada centímetro do mercado (SILVA, et al. 2021).

Infere-se que a gestão financeira se torna extremamente importante no contexto do empreendedorismo, a fim de evitar que a organização precise fechar devido a uma má gestão do capital da empresa.

As parcerias se estabeleceram de diferentes formas. Sobre marketing e divulgação do trabalho, 5 dos 6 entrevistados afirmaram usar o Instagram como um canal de venda eficaz.

Os erros mais mencionados foram: falta de planejamento financeiro, falta de investimento em marketing e falta de constância nas redes sociais.

Para se adaptar às mudanças do mercado, obtivemos as seguintes respostas: atenção à demanda dos clientes, atualização às tendências e otimização. Perez e Silva (2021) destacam que a transformação digital exige das empresas uma constante adaptação, o que inclui a atualização de processos, a atenção às necessidades dos consumidores e o aprimoramento de tecnologias, visando maior eficiência operacional.

Em relação a lidar com os erros, os participantes disseram que o melhor caminho é aprender com eles e nunca desistir.

Quando questionados sobre qual conselho dariam a outros empreendedores, a resposta que mais se destacou foi a perseverança.

Ao serem questionados se o empreendedorismo alterou a realidade financeira, 100% dos entrevistados afirmaram ter visto uma melhora em sua renda. Da mesma

forma, 100% afirmaram que, com essa renda, conseguiram auxiliar sua rede familiar ou pessoas próximas, e 100% relataram ter enfrentado barreiras da sociedade para alcançar seus objetivos no empreendedorismo. Segundo Hisrich et al. (2014), o empreendedorismo surge como uma resposta às adversidades econômicas, proporcionando uma forma alternativa de gerar renda, especialmente em períodos de crise, quando a inserção no mercado de trabalho tradicional se torna difícil.

Todos os entrevistados afirmaram que o empreendedorismo transformou sua perspectiva de vida.

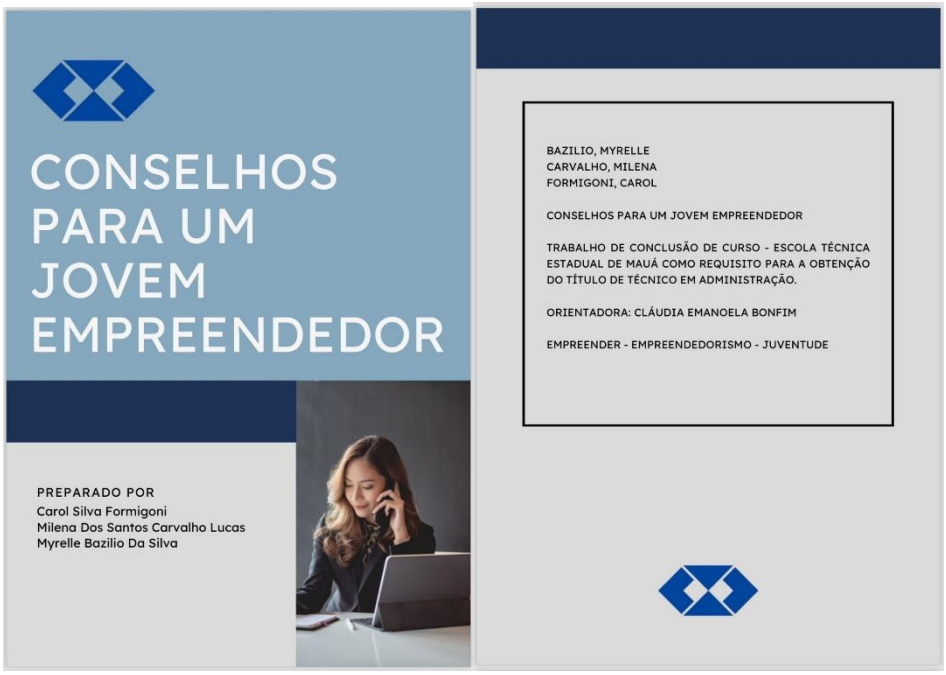
5. PROPOSTA: CARTILHA “CONSELHOS PARA UM JOVEM EMPREENDEDOR”

Como forma de solucionar o problema de pesquisa apresentado no início do trabalho, foi desenvolvida uma cartilha com o propósito de dar auxílio e apoio para empreendedores iniciantes, contendo dicas e conselhos baseados nas pesquisas realizadas com os empreendedores.

Através dessa cartilha, os indivíduos que pretendem abrir um novo negócio podem ter uma ferramenta de apoio que contém a experiencia e vivência de pessoas que já vivem a realidade do empreendedorismo na juventude.

Nesse material é exposto as maiores dificuldades que um empreendedor pode passar, quais estratégias utilizar para captar novos clientes, como equilibrar vida pessoal com a vida profissional, quais os recursos essenciais para o sucesso inicial do empreendimento, quais são as práticas de gestão mais importantes para o sucesso de um novo empreendimento, quais os recursos essenciais para o sucesso inicial do empreendimento.

Figura 3 - Capa e Ficha Catalográfica Cartilha



Fonte: Captura de Tela/ Cartilha “Conselhos para um Jovem Empreendedor”

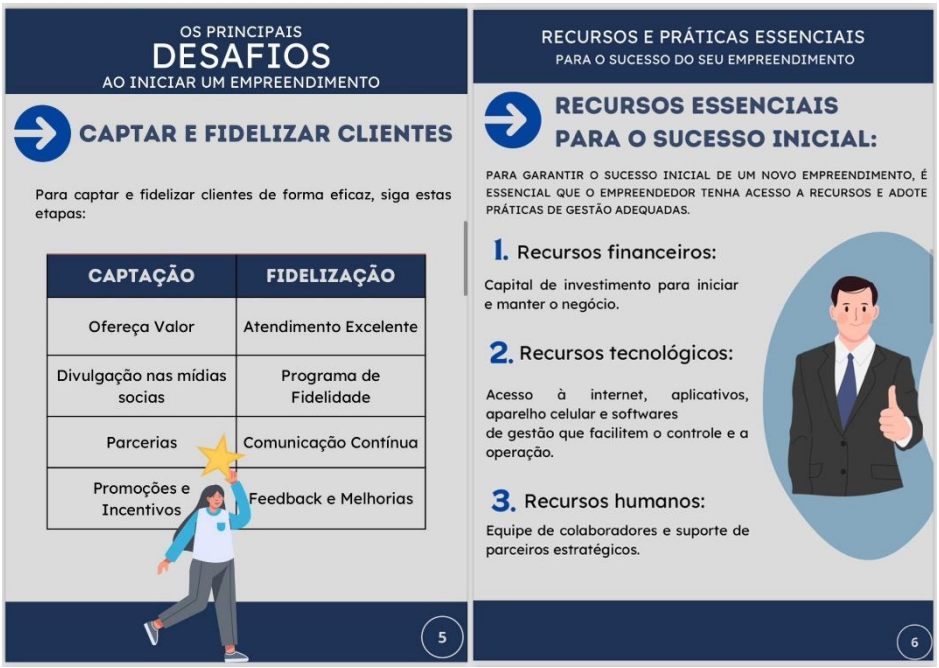
Figura 4 - Páginas 2 e 3 cartilha

Fonte: Captura de Tela/ Cartilha “Conselhos para um Jovem Empreendedor”

Figura 5 - Páginas 5 e 6 cartilha

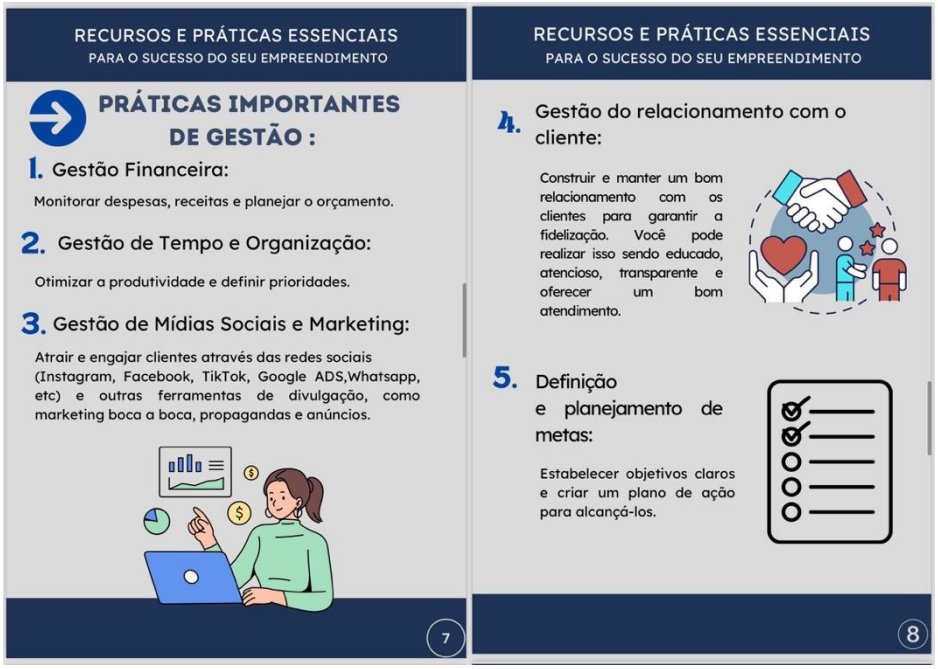
Fonte: Captura de Tela/ Cartilha “Conselhos para um Jovem Empreendedor”

Figura 6 - Páginas 7 e 8 cartilha



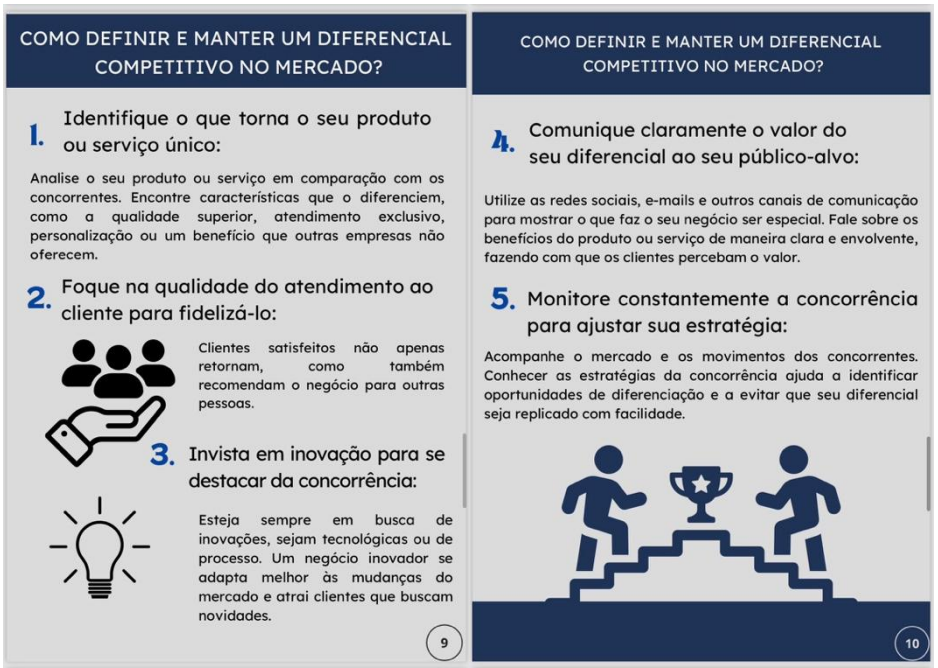
Fonte: Captura de Tela/ Cartilha “Conselhos para um Jovem Empreendedor”

Figura 7 - Páginas 9 e 10 cartilha



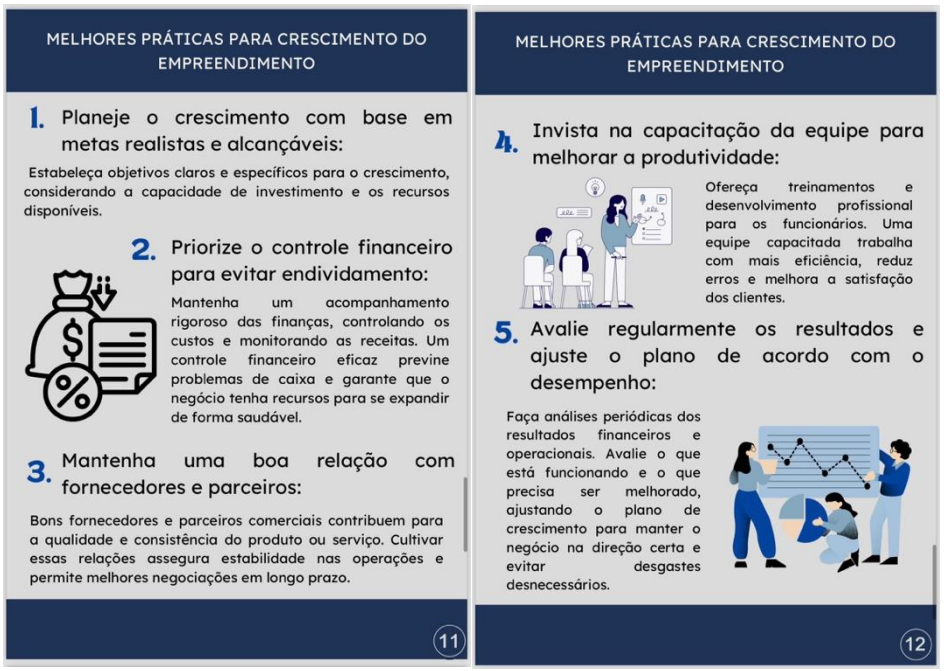
Fonte: Captura de Tela/ Cartilha “Conselhos para um Jovem Empreendedor”

Figura 8 - Páginas 11 e 12 cartilha



Fonte: Captura de Tela/ Cartilha “Conselhos para um Jovem Empreendedor”

Figura 9 - Páginas 13 e 14 cartilha



Fonte: Captura de Tela/ Cartilha “Conselhos para um Jovem Empreendedor”

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho explorou o empreendedorismo na juventude, destacando seu impacto ao transformar a realidade dos jovens, oferecendo novas perspectivas de vida e superando barreiras sociais e econômicas. O estudo demonstrou a importância do tema ao evidenciar como o empreendedorismo juvenil pode ser um agente de mudança e promover o desenvolvimento de competências como criatividade, resolução de problemas e liderança.

Os objetivos propostos foram alcançados, comprovando que o empreendedorismo permite aos jovens não apenas atingir independência financeira, mas também contribuir para a melhoria de sua realidade familiar. A coleta de dados foi realizada por meio de formulários online, permitindo a análise de perfis e trajetórias variadas de jovens empreendedores. Os resultados indicaram que esses jovens conseguiram, em muitos casos, transformar positivamente suas finanças e desenvolver habilidades fundamentais, como resiliência, proatividade e organização.

As hipóteses foram confirmadas ao verificar que o empreendedorismo oferece ao jovem a possibilidade de construir sua carreira, gerar renda de forma independente e auxiliar sua rede familiar, muitas vezes superando limitações impostas pelo contexto social. Assim, conclui-se que o empreendedorismo pode ser uma via para que o jovem melhore sua qualidade de vida e alcance maior autonomia.

Como produto final, foi desenvolvida uma cartilha intitulada “Conselhos para um Jovem Empreendedor”, reunindo experiências e orientações práticas para novos empreendedores.

Em síntese, o estudo confirma que o empreendedorismo é um caminho eficaz para que os jovens superem limitações e realizem transformações significativas em suas vidas, promovendo não só o crescimento pessoal, mas também o desenvolvimento econômico e social.

REFERÊNCIAS

A UNIÃO. **Cresce número de jovens donos do próprio negócio**. Disponível em: https://auniao.pb.gov.br/noticias/caderno_diversidade/cresce-numero-de-jovens-donos-do-proprio-negocio. Acesso em: 9 abr. 2024.

AIDAR, Marcelo Marinho. **Empreendedorismo**. 1. ed. São Paulo: Editora Cengage, 2007. p. 47-50.

Baggio, Adelar. Baggio, Daniel. **Empreendedorismo: Conceitos e definições**. Revista de empreendedorismo, inovação e tecnologia. 2014. Disponível em: https://seer.atitus.edu.br/index.php/revistasi/article/view/612. Acesso em: 11 de Abril de 2024.

BULGACOV, Yára et al. **Jovem empreendedor no Brasil: a busca pelo espaço da realização ou a fuga da exclusão?**. Disponível em: https://www.scielo.br/j/rap/a/WXQH6z59RmbnbHvT9vtbqcD/ . Acesso em 22 de Abril de 2024.

CPS. **A gestão financeira no empreendedorismo**. Disponível em: https://ric.cps.sp.gov.br/handle/123456789/5441. Acesso em: 6 nov. 2024.

DICK, Camila. **A trajetória de Bianca Andrade (boca rosa) - de blogueira a empresária de sucesso**. Disponível em: https://lume.ufrgs.br/handle/10183/272619 . Acesso em 21 de maio de 2024.

DOLABELA, Fernando. **O Segredo De Luísa**. 1. ed. São Paulo: Sextante, 2008. p. 90-95.

FAGUNDES, Fabio Mello; FAGUNDES, Marcelo Mello. **Empreendedorismo: uma revisão sobre o tema**. Revista de Administração Opet, v. 1, p. 75-86, 2009.

HISRICH, Robert D.; PETERS, Michael P.; SHEPERD, Dean A.. **Empreendedorismo**. 9. ed. São Paulo: AMGH, 2014. p. 15-16.

KRATOCHVIL, Renate; SCHMEISSER, Bjoern. **How Will You Measure Your Life?**, by Clayton M. Christensen, James Allworth, and Karen Dillon. Academy of Management, New York, v. 20, n. 01, p. 112, mar./2021. Disponível em: https://journals.aom.org/doi/full/10.5465/amle.2020.0148. Acesso em: 6 nov. 2024.

PEREZ, G.P. and SILVA, V.B.S. **Transformação Digital: a constante necessidade de adaptação [online]**. SciELO em Perspectiva: Humanas, 2021 [viewed 22 November 2024]. Available from: https://humanas.blog.scielo.org/blog/2021/12/22/transformacao-digital-a-constante-necessidade-de-adaptacao/

QCONCURSOS. Schumpeter (1949), numa visão clássica, define o Empreendedor. Disponível em: https://www.qconcursos.com/questoes-de-concursos/questoes/7d7395db-67. Acesso em: 22 mai. 2024.

SCIELO. Transformação Digital: uma necessidade constante de adaptação. Disponível em: https://humanas.blog.scielo.org/blog/2021/12/22/transformacao-digital-a-constante-necessidade-de-adaptacao/. Acesso em: 6 nov. 2024.

SEBRAE. Conhece a história do empreendedorismo?. Disponível em: https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/conhece-a-historia-do-empreendedorismo,8f11c793d9e96810VgnVCM1000001b00320aRCRD. Acesso em: 26 mar. 2024.

TEIXEIRA, Rivanda et al. Empreendedorismo jovem e a influência da família: a história de vida de uma empreendedora de sucesso. Disponível em: https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1809227616303472. Acesso em: 23 de Abril de 2024.