

23 e 24 de outubro de 2017

Características dos empreendedores regionais e seus casos reais de negócios

ROSSET, Simone Suszek¹
MEDEIROS, Gilmara Dudek²
STORTI, Adriana Troczinski*

Como parte de uma atividade da disciplina de Empreendedorismo, os alunos do quarto semestre do Curso Técnico em Finanças foram instigados a realizar entrevistas pessoais com empreendedores regionais, de diferentes setores, aplicando questões padronizadas com o objetivo de conhecer aspectos pessoais e do negócio empreendedor, durante o mês de agosto de 2017. Totalizaram 14 participantes, escolhidos pelos alunos, com idades entre 21 a 50 anos, residentes em Erechim, Barão de Cotegipe e Estação, sendo destes, dois com formação em pós-graduação, 7 com nível superior e 5 com ensino médio. Perguntados sobre o que os motivou a empreender, 17% apontaram a motivação pessoal e a busca por uma vida melhor e autônoma; enquanto a inspiração em outros empreendedores (14%); o gosto por empreender (10%) e a vivência, limitações do antigo trabalho e desejo de novos desafios (7%). Dos participantes, 71% disseram que a sua formação acadêmica não influenciou o novo negócio e apenas 28% estão trabalhando na sua área de formação. Na pergunta sobre como encontrou o negócio, 50% disseram enxergar uma oportunidade de empreender; 28% por terem experiência no negócio, e 7% pela mídia e por ter capital disponível a investir. No que se refere a ter um planejamento inicial, 71% disseram não o ter, e 28% o desenvolveram. Quanto aos recursos financeiros, 64% os tinham, e 35% adquiriram por meio de empréstimos. Dos entrevistados, 71% conquistaram seu primeiro cliente por meio de *networks*, enquanto que pela internet (Facebook) 14% e ainda 7% via mídia local (propaganda em rádio e televisão) e no “boca-a-boca”. As crises econômicas (42%), e a falta de experiência (35%) foram citadas como os momentos mais críticos destes empreendedores regionais. A satisfação maior nestes empreendimentos foi dada pelo reconhecimento do trabalho (42%); a permanência no mercado (28%) e o alcance de metas (28%). Ainda, 78% dos participantes apontaram que seus negócios não interferiram nos seus relacionamentos familiares, enquanto 28% disseram que houve interferência. Destaca-se que a pesquisa mostrou que 78% fariam tudo novamente; 14% não fariam e 7% talvez, ou fariam diferente. As principais características do empreendedor citadas foram: coragem, persistência, atitude, criatividade, carisma, credibilidade, iniciativa, humildade, foco, honestidade e conhecimento. Conclui-se, pela amostra de empreendedores regionais, que os muitos negócios estão no mercado sem planejamento extensivo, com dificuldades e persistência. Salienta-se que atualmente em termos de empreendimentos sustentáveis não basta ter uma boa ideia, mas é preciso busca constante por conhecimento, parcerias e visão de mercado.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Novos negócios. Empreendedor.

Modalidade: Ensino

1 Técnico em Finanças, IFRS-Campus Erechim. E-mail: skcconfecoes@hotmail.com

2 Técnico em Finanças, IFRS-Campus Erechim. E-mail: gildkmedeiros@gmail.com

* Docente/área da Gestão IFRS-Campus Erechim. E-mail: adriana.storti@erechim.ifrs.edu.br