

(X) Graduação () Pós-Graduação

PROCESSO EMPREENDEDOR: um estudo com empreendedores de Aquidauana (MS)

Carlos Adriel Gimenes de Lima
Universidade Federal de Mato Grosso do Sul
c.adriel@ufms.br

Guadalupe Nascimento Mesquita
Universidade Federal de Mato Grosso do Sul
guadalupe.nascimento@ufms.br

Karoline Ferreira Kinoshita Goes
Universidade Federal de Mato Grosso do Sul
karoline.kinoshita@ufms.br

RESUMO

O processo empreendedor é uma trajetória que abrange desde a concepção da ideia até a maturidade do negócio, envolvendo planejamento, captação de recursos e gestão operacional. Tal processo é influenciado por fatores pessoais, fatores sociológicos, fatores ambientais e fatores organizacionais. Explorando empreendedores que iniciaram seus empreendimentos ainda na juventude, escolhidos devido à facilidade de acesso, o objetivo geral do presente trabalho é analisar o processo empreendedor de empreendedores de Aquidauana (MS). Utilizou-se, na pesquisa, uma abordagem qualitativa, do tipo descritiva, sendo aplicado um estudo de múltiplos casos em que foram examinados fatores de influência no processo empreendedor. Os dados foram coletados através de entrevistas semiestruturadas realizadas com três empreendedores do município. Os principais resultados obtidos foram a caracterização do processo empreendedor moldado por fatores internos e externos; destacando-se a relevância da inovação no contexto empreendedor, ressaltando a importância da resiliência e identificação de oportunidades; além da presença contínua da realização pessoal como propulsora do empreendedorismo.

Palavras-chave: Empreendedorismo; Fatores influenciadores ao processo empreendedor; Processo empreendedor.

1 INTRODUÇÃO

O empreendedorismo, ao longo das décadas, consolidou-se como um acontecimento transformador, desempenhando um papel importante no desenvolvimento econômico e social em níveis globais e locais. Na crescente presença da inovação, a figura do empreendedor ganha destaque, tanto como um agente econômico, quanto como um catalisador de mudanças e progressos (Dornelas, 2023a).

O processo empreendedor, essência desse acontecimento, supera a simples fundação de empresas. Envolve, também, a identificação de oportunidades, tomada de decisões, busca incessante pela inovação e a habilidade de transformar ideias em ações. Em seu núcleo, o empreendedorismo ultrapassa os limites do tradicional, desafia paradigmas e impulsiona o crescimento da sociedade (Dornelas, 2023a).

Diversos fatores coligam-se para moldar o cenário empreendedor. Desde características individuais daquele que empreende, até fatores externos, como o ambiente. A interação desses elementos forma um panorama diversificado. Entender os fatores que influenciam o empreendedorismo é importante para formular estratégias e promover um ambiente propício para o surgimento e desenvolvimento de novas empresas.

Nesse contexto, o presente trabalho explora o empreendedorismo, abordando o processo empreendedor em si e, também, os múltiplos fatores que exercem influência sobre o mesmo. Ao abordar os fatores pessoais, fatores sociológicos, fatores ambientais e fatores organizacionais descritos por Dornelas (2023a), busca-se a compreensão e a fomentação da discussão sobre como promover o empreendedorismo de maneira vigorosa e sustentável.

O problema central desta pesquisa é compreender “como se caracteriza o processo empreendedor dos empreendedores de Aquidauana (MS)?”, delineando um objetivo geral para nortear a investigação: analisar o processo empreendedor dos empreendedores de Aquidauana (MS). Os objetivos específicos consistem em identificar os fatores que influenciam no processo empreendedor e apresentar as fases do processo empreendedor.

Ao adentrar nesse cenário, pretende-se contribuir para o entendimento aprofundado do empreendedorismo, compreender os fatores que podem influenciar essa jornada e familiarizar-se com o processo empreendedor através dos estudos de caso realizados.

O presente trabalho está estruturado em: introdução; referencial teórico, abrangendo o conceito e importância do empreendedorismo, fatores que influenciam no processo empreendedor e o processo empreendedor em si; procedimentos metodológicos; análise e discussões dos resultados; considerações finais e referências.

2 REVISÃO DA LITERATURA

Nesta seção são apresentados os fundamentos teóricos da pesquisa. Inicialmente, aborda-se o conceito e a importância do empreendedorismo. Posteriormente, exploram-se os fatores que influenciam o processo empreendedor. Por fim, é analisado o próprio processo empreendedor, identificando as etapas de consolidação de um empreendimento.

2.1 CONCEITO E IMPORTÂNCIA DO EMPREENDEDORISMO

O empreendedorismo se faz presente na história da humanidade desde o início dos tempos e vem se moldando para suprir as necessidades da sociedade. Um exemplo de seu primeiro uso foi a tentativa de Marco Polo em estabelecer uma rota comercial para o Oriente, assumindo papel ativo na venda de mercadorias, evidenciando a relevância desse conceito desde tempos antigos, mesmo antes de sua ampla definição (Dornelas, 2023a).

Segundo o autor, a disseminação do conceito de empreendedorismo ganhou considerável destaque no contexto brasileiro nas últimas décadas. Esse movimento ganhou impulso especialmente a partir do final dos anos 1990 e encontrou seu marco de consolidação e importância para o país por volta do ano 2000, advindo da necessidade nacional de criar e manter pequenas empresas ativas perante o fenômeno da globalização.

Segundo Sebrae (2021), o empreendedorismo diz respeito à capacidade do empreendedor de resolver desafios, identificar oportunidades, desenvolver soluções e investir na formação de ideias criativas que atendam as necessidades de seu público e contribuam para a sociedade.

Chiavenato (2021) afirma que o empreendedorismo é caracterizado como o processo em que indivíduos que possuem ideias inovadoras buscam oportunidades, mesmo não tendo todos os recursos necessários para aproveitá-las completamente. Portanto, empreendedores possuem como essência a habilidade de identificar oportunidades e transformar ideias úteis e inovadoras em oportunidades.

Nesse sentido, Dornelas (2023a, p. 28) aponta que “quando relacionado com a criação de um novo negócio, o termo empreendedorismo pode ser definido como o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de ideias em oportunidades”, esse conjunto forma os chamados empreendedores, que iniciam o processo econômico nacional.

De acordo com Chiavenato (2021, p. 7), “o empreendedor é a pessoa que inicia e/ou dinamiza um negócio para realizar uma ideia ou projeto pessoal assumindo riscos e responsabilidades e inovando continuamente, trazendo ao mundo uma nova solução”. Ainda de acordo com o autor, mesmo não sendo fundador de empresas ou instituidor de negócios, o espírito empreendedor também se faz presente em indivíduos preocupados e focados em assumir riscos e que inovam continuamente mesmo não estando gerindo um negócio próprio.

O uso da habilidade de empreender está sendo cada vez mais importante nos dias atuais, seja para enxergar novas oportunidades ou até mesmo para se perpetuar num mesmo segmento de negócio. Chiavenato (2021) destaca a importância dos empreendedores, intitulado-os como heróis populares do mundo dos negócios e afirmando que são os mesmos que fornecem empregos, introduzem inovações e fomentam o crescimento econômico de uma determinada região.

Para Dornelas (2023a), os empreendedores estão revolucionando o mundo, pois são pessoas diferenciadas, questionadoras, inovadoras e com uma visão diferente perante a sociedade. Sua importância vem crescendo com sua capacidade de eliminar barreiras, renovar conceitos econômicos, quebrar paradigmas e gerar riquezas para a sociedade.

Em um ambiente no qual o empreendedorismo é amplamente adotado, é comum observar o surgimento frequente de empreendimentos inovadores. Esse fenômeno contribui para o aumento do emprego e da renda no país, resultando em um maior poder aquisitivo para a população. Essa dinâmica também tem o efeito de qualificar o público consumidor e estimular a criação de novas empresas, alimentando assim um ciclo de crescimento econômico (FIA Business School, 2019).

Esse ciclo de crescimento favorece a sociedade, pois a FIA Business School (2019) aponta que quando existe uma concorrência intensa entre empresas em um mercado, é típico observar resultados favoráveis para os consumidores. Isso ocorre porque as marcas buscam se destacar umas das outras em dois aspectos cruciais: oferecendo preços competitivos e melhorando a qualidade de seus produtos.

O empreendedorismo desempenha um papel crucial no progresso de uma nação, não apenas por sua capacidade de aumentar a oferta de empregos formais, mas também por impulsionar a inovação tecnológica e a criação de produtos e serviços de grande valor para o mercado de consumo. Além disso, o estímulo ao desenvolvimento tecnológico é um importante pilar para a sustentação das economias avançadas (StartSe, 2021).

Desse modo, através de sua liderança na área da inovação, em conjunto com outros

atores como a comunidade científica, instituições acadêmicas e o setor governamental, os empreendedores assumem um papel fundamental na economia de um país, tornando-se figuras essenciais na estrutura da sociedade (StarSe, 2021).

2.2 FATORES QUE INFLUENCIAM NO PROCESSO EMPREENDEDOR

Empreender é desafiador e requer dedicação, assim como a compreensão dos diferentes motivos que levam as pessoas a fazê-lo. Nem todos iniciam um negócio movidos pelo sonho; muitos o fazem por necessidade, devido à escassez de oportunidades no mercado de trabalho. Abrir um negócio próprio, nesses casos, torna-se uma maneira de garantir seu sustento e o de suas famílias (Sebrae, 2023).

No mais recente estudo do GEM-Brasil (2022), a principal pesquisa sobre empreendedorismo no mundo, observou-se a persistência de dois fatores principais para a influência do processo empreendedor, sendo definidos como: empreendedorismo de oportunidade e empreendedorismo de necessidade.

Nações com um baixo Produto Interno Bruto (PIB) per capita, que possuem economias pouco vigorosas e uma escassa disponibilidade de empregos remunerados, frequentemente demonstram uma taxa significativamente alta de empreendedorismo inicial por obrigação ou necessidade (Sebrae, 2017).

Nos países que possuem economias internas variadas e em constante movimento, onde há muitos empregos assalariados disponíveis ou um sistema de proteção social bem estabelecido, juntamente com um grande potencial para inovação em produtos e serviços, é mais provável que as taxas de empreendedorismo inicial motivado por oportunidade sejam consideravelmente mais elevadas (Sebrae, 2017).

Segundo Dornelas (2023a), o empreendedorismo de oportunidade envolve empreendedores visionários que identificam oportunidades no mercado, planejam cuidadosamente seus negócios, buscam crescimento e lucratividade, aspirando contribuir para a criação de empregos e riqueza, desempenhando um papel importante no desenvolvimento econômico.

Por outro lado, o empreendedorismo de necessidade ocorre quando as pessoas se tornam empreendedoras por falta de opções, como o desemprego. Geralmente, esses negócios são informais, carecem de planejamento e têm altas taxas de fracasso, não contribuindo para o desenvolvimento econômico e agravando as estatísticas de criação e mortalidade de empresas.

Dolabela (2008) argumenta que o empreendedor não apenas é capaz de absorver influências do ambiente ao seu redor, mas também de irradiar suas próprias competências e influências. Esta dualidade é evidente quando percebemos que o comportamento empreendedor de alguém pode servir como incentivo e inspiração para outros adentrarem no mundo do empreendedorismo.

Dornelas (2023a) salienta que a trajetória de uma empresa é influenciada por uma ampla gama de fatores. Estes englobam desde aspectos externos e ambientais até nuances sociais, todos convergindo e se entrelaçando com as habilidades inatas e adquiridas do empreendedor.

Na extensão desse entendimento, os fatores pessoais, sociológicos, organizacionais e ambientais desempenham papéis vitais nas fases do empreendedorismo, que são: inovação, evento inicial, implementação e crescimento.

Os fatores estão vinculados às particularidades do comportamento do empreendedor. Dornelas (2023b), classifica alguns dos diversos tipos de empreendedores de acordo com suas iniciativas empreendedoras, sendo os “informais” aqueles que iniciam negócios por necessidade, já que estabelecem sua própria empresa por falta de outras opções.

O acontecimento mencionado é um exemplo emblemático do Fator Pessoal que emerge de dentro do indivíduo, sendo intrínseco à sua natureza. Esse ímpeto se manifesta quando alguém, descontente com seu atual status profissional, procura novos horizontes para aplicar suas concepções. Sabendo dos riscos, o empreendedor escolhe analisar e superar esses obstáculos visando seu aprimoramento pessoal e avanço profissional.

Em contrapartida, os Fatores Sociológicos referem-se à família, ao networking, ao respeito por profissionais renomados, entre outros aspectos (Dornelas, 2023a). Para Dornelas (2023b), estes têm como referência os valores familiares e religiosos, além de grandes figuras do universo empreendedor.

Os Fatores Ambientais, que impactam o percurso empreendedor, podem estar ligados às chances de negócio, à intensidade da concorrência no mercado, ao número e padrão dos consumidores, aos provedores à disposição, aos financiadores dispostos a apoiar o projeto, às diretrizes governamentais que incentivam a criação e sustentação de novas empresas, entre outras variáveis (Dornelas, 2023a).

Já os Fatores Organizacionais envolvem a formação do grupo de colaboradores, a acessibilidade de trabalhadores, o plano traçado para administração e expansão da empresa, a configuração estrutural da organização e a cultura que se busca instaurar no ambiente

corporativo (Dornelas, 2023a).

Dessa forma, sabe-se que o trajeto empreendedor é delineado por várias fases e começa com um conceito que evolui para uma chance de negócio. A dimensão comportamental, somada ao contexto social, desempenha um papel crucial na escolha de seguir o caminho empreendedor.

2.3 Processo empreendedor

Acreditava-se que o empreendedorismo era algo natural, que as pessoas já nasciam empreendedoras e as desprovidas desse dom eram desacreditadas a praticar o empreendedorismo. Para Dornelas (2023a), o entendimento sobre empreendedorismo evoluiu, indicando que o ato de empreender pode ser aprendido por qualquer indivíduo. O êxito em empreendimentos é agora visto como resultado de uma combinação de influências internas e externas, características do empreendedor e sua capacidade de gerenciar desafios cotidianos no negócio.

Conforme o autor, a escolha de se tornar empreendedor pode surgir de forma inesperada. Tal decisão pode ser influenciada por elementos externos, condições do ambiente e contextos sociais, habilidades individuais ou uma combinação de todos esses elementos, que são essenciais para o nascimento e desenvolvimento de um novo empreendimento. O caminho empreendedor começa quando algum desses fatores desencadeia o surgimento de um novo negócio.

Dornelas (2023a, p. 26) delinea o processo empreendedor em quatro fases: “1. identificar e avaliar a oportunidade; 2. desenvolver o plano de negócios; 3. determinar e captar os recursos necessários; e 4. gerenciar a empresa criada”. Mesmo sendo apresentadas sequencialmente, o autor enfatiza que a conclusão de uma fase não é pré-requisito estrito para o início da próxima.

Identificar e avaliar uma oportunidade pode ser o desafio mais complicado. Empreendedores bem-sucedidos enxergam uma oportunidade rapidamente, aproveitando seu talento, sabedoria, intuição e instinto empreendedor. Há divergências sobre esta etapa, com alguns argumentando que se trata de mero acaso, enquanto outros acreditam que sorte é quando habilidade encontra oportunidade.

A etapa subsequente da jornada empreendedora, a formulação do plano de negócios, pode ser especialmente trabalhosa para aqueles que estão iniciando no mundo empresarial. Essa fase abarca múltiplos princípios que necessitam ser assimilados e articulados por escrito,

de forma concisa, culminando em um documento que encapsula a identidade da empresa, sua tática mercadológica, o público-alvo, concorrentes, as fontes de receita e planos de expansão, entre outros (Dornelas, 2023a).

Por conseguinte, identificar os recursos requeridos é um desdobramento do que foi estabelecido e delineado no plano de negócios. A obtenção destes recursos pode se dar através de múltiplos métodos e origens variadas. Com a internacionalização das economias e os seis mercados globais, aliado à estabilidade econômica brasileira, o Brasil tem experimentado uma transformação no modelo de investimentos. Isso é benéfico tanto para a nação quanto para os novos empreendedores que estão despontando (Dornelas, 2023a).

Finalmente, gerir o negócio pode parecer a parte mais fácil após concluir as etapas anteriores. No entanto, cada fase da jornada empreendedora tem seus desafios e lições. No momento de executar os planos, imprevistos podem surgir.

Em suma, Dornelas (2023a, p. 29) afirma que

o processo empreendedor envolve todas as funções, atividades e ações associadas à criação de novas empresas. Em primeiro lugar, o empreendedorismo envolve o processo de criação de algo novo, de valor. Em segundo, requer a devoção, o comprometimento de tempo e o esforço necessário para fazer a empresa crescer. Em terceiro, que riscos calculados sejam assumidos, e decisões críticas, tomadas; é preciso ousadia e ânimo, apesar de falhas e erros.

Nesse contexto, a abordagem de gestão do empreendedor é posta à prova. Ele deve estar ciente de suas fraquezas, priorizar a seleção de uma equipe de alta qualidade e promover estratégias que reduzam adversidades, discernindo entre o que é urgente e o que é vital para o triunfo do projeto (Dornelas, 2023a).

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

O presente trabalho adota uma abordagem qualitativa. Tal abordagem foca em narrativas verbais ou visuais de participantes para entender um fenômeno específico, centrando-se nas experiências e histórias individuais como o principal objeto de pesquisa (Gil, 2022).

Quanto ao tipo, é classificada como descritiva. De acordo com Gil (2022), as

pesquisas descritivas têm como objetivo a descrição das características de determinada população ou fenômeno.

Este estudo explorou múltiplos casos ao entrevistar três empreendedores, cada um com suas distintas motivações e contextos. A metodologia alinha-se ao conceito de estudo de caso, que refere-se a uma análise minuciosa e detalhada de um indivíduo, conjunto de indivíduos, entidade ou acontecimento, abordando todas suas facetas e particularidades (Richardson, 2017).

A pesquisa fundamentou-se em evidências primárias, cuja coleta de dados se deu por meio de entrevistas semiestruturadas realizadas na cidade de Aquidauana (MS). Para Yin (2016), coletar dados relevantes significa lidar diretamente com uma fonte primária de dados, tais como observações de campo ou entrevistas.

As entrevistas foram realizadas com três empreendedores de áreas distintas, escolhidos devido à acessibilidade aos mesmos por conexões em comum. As áreas de negócio são: marketing e serviços digitais; atividades de condicionamento físico; e padaria e confeitaria. Duas dessas entrevistas foram conduzidas de maneira on-line, por meio de videoconferência, e uma foi realizada presencialmente. As reuniões foram efetuadas entre os dias seis e oito de novembro de 2023, em horários previamente combinados com os entrevistados.

No âmbito da entrevista, empregou-se um questionário composto por 22 questões, adaptadas de Dornelas (2023a, p. 43), para “conhecer melhor como ocorre o processo empreendedor”. As perguntas foram categorizadas em Fatores Pessoais, Fatores Sociológicos, Fatores Ambientais, Fatores Organizacionais e Percepções, permitindo uma análise abrangente das influências no empreendedorismo, conforme demonstrado no Quadro 1.

Quadro 1: Questões elaboradas para a pesquisa

Informações	Perguntas
Fatores pessoais	4- Houve algum evento de “disparo” para iniciar o negócio? (Demissão? Aposentadoria? Outro?) 5- Você criou seu próprio negócio durante a faculdade/colégio? 6- Que educação formal você teve? Foi relevante para o negócio? 10- Que experiência de trabalho você teve antes de abrir o negócio?
Fatores sociológicos	2- Que pessoas/empreendedores o(a) inspiraram? 3- Alguém de sua família era empreendedor?
Fatores ambientais	7- Como você encontrou a oportunidade? 8- Como você avaliou a oportunidade? 14- De que recursos (econômicos/financeiros) você precisou para implementar o negócio? 15- Onde e como obteve esses recursos? 16- Quando obteve o primeiro cliente?

Fatores organizacionais	9- Você tinha um plano de negócios? Se não, fez algum tipo de planejamento? Explique. 12- Você teve sócios? 13- Em caso positivo, eles complementaram suas habilidades para levar o negócio adiante?
Percepções	1- Que fatores o(a) influenciaram a se tornar empreendedor? 11- Quais são suas forças e fraquezas? 17- Qual foi o momento mais crítico no início do negócio ou mesmo depois de sua criação? Como foi superado? 18- Qual foi o momento de maior satisfação? 19- Qual é o lado positivo de ser empreendedor? E o negativo? 20- Como a carreira de empreendedor afetou sua família? 21- Você faria tudo de novo? Em caso positivo, o que faria diferente? 22- Que conselhos você daria a uma pessoa que deseja se tornar um empreendedor?

Fonte: Elaborado pelos autores.

Os dados obtidos foram analisados de maneira temática, pois a análise temática se caracteriza por sua adaptabilidade, visto que não está estritamente vinculada a uma teoria ou epistemologia específica, podendo ser utilizada em conjunto com diversas perspectivas teóricas e epistemológicas (Silva; Barbosa; Lima, 2020).

4 DISCUSSÃO E ANÁLISE DOS DADOS

Nesta seção são apresentadas a caracterização dos empreendedores e suas respectivas empresas, seguida da análise dos fatores que influenciam o processo empreendedor com base nas entrevistas realizadas. Além disso, são exploradas as percepções pessoais dos empreendedores sobre o referido processo, oferecendo uma visão do empreendedorismo a partir de diferentes perspectivas.

4.1 CARACTERIZAÇÃO DOS EMPREENDEDORES

Foram entrevistados três empreendedores, dois homens e uma mulher, com idades entre dezoito e trinta e seis anos, que são idealizadores e fundadores de suas empresas, localizadas no município de Aquidauana (MS). A identificação dos empreendedores é preservada a fim de garantir o anonimato.

a) Empreendedor A

Dezoito anos de idade, idealizador e fundador de empresa que atua no ramo de marketing e serviços digitais para outras empresas, com dois anos de mercado, tendo uma

equipe composta por sete colaboradores, prestando serviços não só para empresas da região, mas também de várias cidades do Brasil.

b) Empreendedor B

Trinta e um anos de idade, bacharel e licenciado em Educação Física, idealizador e fundador de empresa que atua no ramo de atividades de condicionamento físico, com três anos e seis meses de mercado, tendo uma equipe composta por um estagiário.

c) Empreendedora C

Trinta e seis anos de idade, bacharel em Administração, idealizadora e fundadora de empresa que atua no ramo de confeitaria, doceria e cafeteria, com sete anos de mercado, tendo uma equipe composta por doze colaboradores.

4.2 PROCESSO EMPREENDEDOR E FATORES QUE INFLUENCIAM

4.2.1 Fatores Pessoais

As variáveis investigadas nesses fatores foram: “disparo” para iniciar; criar o negócio durante a faculdade/colégio; educação formal; e experiência anterior de trabalho.

O Empreendedor A apontou que o principal motivo para iniciar seu empreendimento foi a vontade de “não ser um profissional comum”, despertando seu interesse em criar o próprio negócio enquanto ainda cursava o ensino médio. Os relatos do mesmo confirmam a teoria de Dornelas (2023a), pois suas experiências demonstram como a realização pessoal e a idade o influenciaram e foram elementos estimulantes no seu trajeto empreendedor.

Essa influência dos fatores pessoais torna-se ainda mais evidente ao verificar a experiência do Empreendedor B. O mesmo disse que sua iniciativa em empreender veio após sua formação em Educação Física e anos trabalhando como funcionário, quando sentiu a necessidade de um maior retorno financeiro, avaliando nichos de mercado em sua área que não carecesse de um grande investimento inicial, ingressando no empreendedorismo ainda jovem. Nesse sentido, é possível observar, mais uma vez, o apontamento de Dornelas (2023a) de que a idade e realização pessoal são agentes do evento inicial do empreendedorismo, em conjunto com educação e experiência.

Já a Empreendedora C, formada em Administração e “apaixonada pela cozinha”, apontou que observou a oportunidade de inovar unindo as duas vertentes, após sair de seu último emprego, ainda jovem, além da necessidade relatada por ela de “recomeçar a vida”.

Seu caso ilustra a influência dos fatores delineados por Dornelas (2023a) apontados anteriormente, destacando como esses elementos convergiram, impulsionando-a a empreender e reconstruir sua trajetória de vida.

Tais relatos, demonstrados no Quadro 2, ressaltam a relevância de experiências pessoais, realizações individuais, educação formal e experiência de trabalho na dinâmica empreendedora. As distintas trajetórias evidenciam a complexidade desses elementos, sublinhando a singularidade de cada jornada empreendedora e sua importância na motivação e tomada de decisão.

Quadro 2: Fatores pessoais

Empreendedor(a)	Fatores pessoais que influenciaram
Empreendedor A	<ul style="list-style-type: none"> - Start no Ensino Médio; - Não possui educação formal na área; - Consome muitos cursos, mentorias e materiais online; - Trabalhou na loja do pai.
Empreendedor B	<ul style="list-style-type: none"> - Necessidade de um maior retorno financeiro; - Bacharel e licenciado em Educação Física; e - Trabalhou como estagiário e professor de educação física em academias
Empreendedora C	<ul style="list-style-type: none"> - Relacionamento abusivo; - Foi morar no Nordeste onde viu culinárias diferentes que identificou como futuras inovações em Aquidauana; - Bacharel em Administração, que teve muita relevância na criação de sua empresa; - Trabalhou no comércio ajudando sua família, papelaria, gestão de loja de roupa infantil, secretariado ministerial em igreja e auxílio em eventos.

Fonte: Elaborado pelos autores.

De acordo com o Quadro 2, é possível observar semelhanças nas motivações iniciais dos três empreendedores, pois todos iniciaram seus respectivos negócios visando uma realização pessoal. No caso dos empreendedores A e B, suas principais questões foram a contrariedade em serem funcionários de outrem, enquanto a Empreendedora C buscava a realização de unir sua paixão com a ocupação.

Também observa-se a disparidade entre A comparado a B e C no que diz respeito à educação, pois enquanto o primeiro não possuía formação acadêmica, os outros dois utilizaram os conhecimentos obtidos em suas graduações para empreender.

4.2.2 Fatores Sociológicos

Para esses fatores foram investigados os seguintes aspectos: pessoa/empreendedor de inspiração e pertencimento a família empreendedora.

O Empreendedor A relatou que o pai era empreendedor e, com isso, observou desde a infância como era trabalhar por conta própria. Ainda aponta que teve como inspiração na área de marketing digital influenciadores do ramo que acompanhava por meio de redes sociais e “viu as vantagens da área”. Esse relato confirma a afirmação de Dornelas (2023b), de que grandes figuras do universo empreendedor e valores familiares são referências para algumas pessoas no ramo do empreendedorismo.

Em contrapartida, o Empreendedor B enunciou que foi pioneiro no empreendedorismo em sua família e a pessoa que o inspirou foi um professor conhecido que o incentivou na abertura de seu negócio, além de pessoas do ramo em que trabalhava. Diferentemente do primeiro entrevistado, este utilizou-se do networking, como apontado por Dornelas (2023a), para empreender, demonstrando como conexões pessoais podem desempenhar papel significativo na trajetória empreendedora.

Empreendedora C, similarmente ao Empreendedor A, conta que veio de uma família empreendedora, tendo sua mãe e avó como exemplos, ambas com seus próprios comércios. Além disso, viu em uma viagem realizada para o Nordeste, cafeterias que a inspiraram e “brilharam os olhos”. Assim, é possível observar novamente a influência dos valores familiares apresentados por Dornelas (2023b), juntamente com a teoria de Dolabela (2008) na absorção de influências do ambiente ao redor.

Os relatos destacam como as experiências pessoais, conexões familiares e inspirações externas desempenham um papel crucial na formação do empreendedorismo de cada indivíduo. Os fatores sociológicos descritos pelos entrevistados estão contidos no Quadro 3.

Quadro 3: Fatores sociológicos

Empreendedor(a)	Fatores sociológicos que o influenciaram
Empreendedor A	- Inspirado por um influencer empreendedor na área de tráfego pago; - Pai como exemplo de empreendedor em sua família.
Empreendedor B	- Inspiração pelo Coach Edson que o incentivou a abrir seu próprio negócio; - Primeiro a empreender na família.
Empreendedora C	- Inspirada por cafeterias do Nordeste; - Família de empreendedores, tendo como exemplos sua avó e sua mãe.

Fonte: Elaborado pelos autores.

Ao analisar o Quadro 3, destaca-se a influência familiar no percurso empreendedor de A e C, em contraste com a situação de B, que se tornou o pioneiro empreendedor em sua

família. Os empreendedores A e C ainda apresentam semelhanças ao se inspirarem em suas trajetórias empreendedoras. Ambos foram influenciados por empreendedores de sucesso, revelando uma convergência de fontes externas que moldaram suas perspectivas e decisões.

4.2.3 Fatores ambientais

Nos fatores ambientais constam as variáveis: como a oportunidade foi encontrada; avaliação da oportunidade; recursos econômicos/financeiros necessários para implementar o negócio; obtenção dos recursos necessários; e quando ocorreu a obtenção do primeiro cliente.

Como informações obtidas, o Empreendedor A respondeu que identificou a lacuna no mercado de marketing digital em sua cidade, observando a ausência de empresas semelhantes às que seguia nas redes sociais. Decidiu então, “se jogar”, nesse nicho, caracterizando-se como o empreendedor de oportunidade descrito por Dornelas (2023a) - um visionário com perspectiva de mercado e lucratividade. Quanto aos recursos financeiros, obteve suporte de seus pais, e seu primeiro cliente foi conquistado no primeiro mês de empreendimento.

Já o Empreendedor B, em contrapartida, explica que precisou “ir atrás da oportunidade” quando tomou a decisão de abrir seu próprio negócio para ter maior retorno financeiro. Avaliou as alternativas de sua área de formação, tendo escolhido o CrossFit, pois, segundo ele, a modalidade estava ganhando força e “necessitava de menos investimento inicial”. Seus recursos financeiros foram obtidos com a venda de bens materiais e o primeiro cliente adquirido, também, no primeiro mês. Essa abordagem reflete o empreendedorismo por necessidade descrito por Dornelas (2023a), onde a criação de negócios é motivada pela falta de opções e pela demanda financeira.

Por sua vez, a Empreendedora C conta que visualizou a oportunidade quando percebeu que os produtos culinários encontrados por ela no Nordeste não existiam em sua cidade, fazendo assim a avaliação da concorrência e compreendendo que tinha a chance de inovar. Paralelamente ao Empreendedor A, esta detectou a oportunidade de revolucionar o mercado local, se alinhando ao perfil delineado por Dornelas (2023a) do empreendedor visionário. Para o desenvolvimento de seu negócio, a empreendedora conta que recebeu suporte de entidades financeiras e seus primeiros clientes foram obtidos quando colocou os artigos alimentícios que produziu à venda no comércio de sua família.

Esses depoimentos, contidos no Quadro 4, evidenciam a diversidade de abordagens e motivações dos empreendedores na identificação e aproveitamento de oportunidades,

proporcionando uma visão abrangente do papel crucial desempenhado pela percepção de oportunidades no processo empreendedor.

Quadro 4: Fatores ambientais

Empreendedor(a)	Fatores ambientais que o influenciaram
Empreendedor A	<ul style="list-style-type: none"> - Encontrou a oportunidade navegando no instagram; -Percebeu que em sua cidade não havia empresas no segmento; - Investiu em um aparelho celular e um computador de melhor qualidade; - Obteve recurso financeiro com seus pais; - Primeiro cliente conquistado no primeiro mês de abertura da empresa.
Empreendedor B	<ul style="list-style-type: none"> - Analisou nichos de sua área em desenvolvimento no Brasil e que não necessitasse de um grande investimento inicial; - Fez investimentos financeiros; - Recursos financeiros adquiridos com a venda de seu veículo; - Primeiro cliente conquistado no primeiro mês de abertura da empresa.
Empreendedora C	<ul style="list-style-type: none"> - Observou que em Aquidauana não existia alguns produtos presentes nas cafeterias que visitou no Nordeste; - Analisou a demanda que Aquidauana tinha desses produtos; - Obteve recursos financeiros de seu seguro desemprego; -Reinvestiu o dinheiro que entrava no caixa; - Precisou de um local comercial maior, buscou recursos de Bancos; - Conquistou seus primeiros clientes após colocar seus primeiros produtos à venda no comércio de sua família.

Fonte: Elaborado pelos autores.

Ao analisar o Quadro 4, torna-se evidente a distinção nos Fatores Ambientais que influenciaram os empreendedores. O Empreendedor B adotou uma abordagem de empreendedorismo por necessidade, enquanto A e C seguiram o caminho da oportunidade. Essa divergência se reflete também nos recursos financeiros mobilizados para iniciar seus negócios, uma vez que o empreendedor B teve que vender bens materiais, ao passo que os empreendedores A e C contaram com o suporte financeiro da família.

4.2.4 Fatores organizacionais

Para a análise desses fatores os aspectos investigados foram: plano de negócios/planejamento e sociedade.

Por ter iniciado seu empreendimento muito novo e com pouco conhecimento formal sobre o assunto, o Empreendedor A explica que não teve um plano de negócios traçado antes de iniciar sua jornada empreendedora. Com o tempo, foi adquirindo conhecimento e observando as necessidades de sua empresa, prática alinhada ao delineamento de Dornelas

(2023a) sobre a elaboração de estratégias para o crescimento. Quanto à sociedade, o mesmo relatou que nunca possuiu.

O Empreendedor B, por sua vez, aponta que planejou, de maneira simples, o início de seu negócio e, posteriormente, sua transição para um local melhor. Ainda relatou que teve um sócio durante sua jornada, mas que o mesmo não foi de grande valia no quesito de complementação de habilidades. Dessa maneira, observa-se na prática o exposto por Dornelas (2023a) no que diz respeito ao planejamento para expansão da empresa.

Igualmente aos empreendedores A e B, a Empreendedora C respondeu que não realizou um planejamento de negócios formal para iniciar sua trajetória empreendedora, mas que precisou de programação quando decidiu abrir sua loja física e parar de “depender do comércio da família”. Esse relato, mais uma vez, torna explícita a necessidade de estratégia e plano traçado para administração e expansão da empresa descritos por Dornelas (2023a) na fase de crescimento do empreendimento.

Contidos no Quadro 5, esses depoimentos ressaltam a relevância de estratégias flexíveis para acompanhar o desenvolvimento dos empreendimentos.

Quadro 5: Fatores organizacionais

Empreendedor(a)	Fatores organizacionais que o influenciaram
Empreendedor A	- Não teve plano de negócio inicialmente, devido a pouca idade e a falta de conhecimento, implementando melhorias conforme as necessidades da empresa.
Empreendedor B	- Teve plano de negócios básico; - Estudou a expansão do negócio; - Decidiu ir para um local maior e melhor localizado; - Teve um sócio em seu primeiro empreendimento que não o complementava em habilidades mas sim em recursos financeiros.
Empreendedora C	-Não teve plano de negócio inicialmente; -Se organizou ao amadurecer do empreendimento; - Utilizou conhecimentos adquiridos na graduação.

Fonte: Elaborado pelos autores.

Ao examinar o Quadro 5, destaca-se a ausência inicial de um plano de negócios por parte dos três empreendedores, assim como a dispensa da necessidade de sócios para o desenvolvimento de suas habilidades. Contudo, é perceptível que, nos três casos, o empreendimento requer planejamento para seu desenvolvimento e gestão eficaz.

4.3 PROCESSO EMPREENDEDOR - PERCEPÇÕES DOS EMPREENDEDORES ENTREVISTADOS

As variáveis utilizadas nas percepções foram: fatores de influência; forças e fraquezas; momento mais crítico enfrentado e como foi superado; momento de maior satisfação; lado positivo e negativo de ser empreendedor; como a carreira de empreendedor afetou a família; faria tudo novamente; e conselhos para pessoas que desejam ser empreendedoras.

O Empreendedor A acredita que os fatores que o influenciaram a ser empreendedor foi o pai empresário e principalmente a vontade de “não ser um profissional comum”, crença essa que o conecta aos fatores pessoais já mencionados de Dornelas (2023a), no que tange a realização pessoal.

O Empreendedor B apresentou como fatores de influência em sua iniciação como empreendedor a necessidade de obter um maior retorno financeiro. Confirmando o pensamento de Dornelas (2023a), que diz que os empreendedores identificam oportunidades no mercado buscando crescimento e lucratividade.

Já a Empreendedora C julga que sejam a influência de sua família empreendedora e a “paixão pela cozinha” que a fez seguir uma carreira empreendedora. Ressaltando, novamente, a teoria de Dornelas (2023a) exposta anteriormente.

Os entrevistados apresentaram diversas perspectivas sobre suas forças e fraquezas. O Empreendedor A destacou empenho e perseverança como forças, mas reconheceu dificuldades em renunciar a momentos familiares como fraqueza. B ressaltou insistência e curiosidade como forças, contrapondo-se à necessidade de paciência e enfrentamento do cansaço como fraquezas. Empreendedora C destacou criatividade e resiliência como forças, reconhecendo a necessidade de aprimorar a organização como fraqueza. Tais percepções condizem com o apontado por Dornelas (2023a) quanto a influência de fatores externos e ambientais até nuances sociais, todos convergindo e entrelaçando-se com as habilidades inatas e adquiridas dos empreendedores.

Os empreendedores A e B identificaram o período da pandemia como seus momentos mais críticos. O primeiro relata que enfrentou esse desafio por meio de estudo especializado, enquanto o segundo optou pela persistência. Empreendedora C destacou o início de seu negócio como o momento mais desafiador, alinhando-se à perspectiva de Dornelas (2023a) sobre a testagem da abordagem de gestão do empreendedor em situações cruciais.

Quanto ao ápice da satisfação, Empreendedor A testemunha o crescimento constante de sua empresa e a contratação de funcionários, constituindo seu período mais gratificante. Empreendedor B destaca a “satisfação diária” ao perceber o progresso de seus alunos.

Empreendedora C relata que experimentou esse momento ao ver seu negócio prosperar. Esses relatos convergem com a visão de Chiavenato (2021), que reconhece os empreendedores como figuras notáveis, desempenhando o papel de heróis populares ao gerar empregos e introduzir inovações na sociedade.

Ao analisar o lado positivo de ser empreendedor, o Empreendedor A enfatiza benefícios como a capacidade de alcançar resultados financeiros superiores, ausência de cobrança de um chefe e flexibilidade de horários. O Empreendedor B destaca a satisfação diária de testemunhar o desenvolvimento de seus alunos e o retorno financeiro substancial. As observações relatadas estão em conformidade com a perspectiva de Dornelas (2023a), que argumenta que os empreendedores buscam crescimento, lucratividade e desejam contribuir para a criação de empregos e geração de riqueza.

Já a Empreendedora C, por sua vez, apontou a liberdade de poder criar dentro de sua empresa. Essa liberdade encontra respaldo na definição do Sebrae (2021), que afirma que o empreendedorismo envolve investir na formação de ideias criativas que atendam às necessidades do público-alvo.

Contudo, os empreendedores também se deparam com aspectos negativos. Empreendedor A destaca a necessidade de manter uma mentalidade forte, realizar várias atividades simultaneamente e a renúncia dos finais de semana. B ressalta o cansaço, a exaustão e a rotina estressante como desafios constantes. Empreendedora C aponta as responsabilidades e a necessidade de trabalhar intensamente como fatores desafiadores do empreendedorismo. Essas respostas alinham-se com a descrição do Sebrae (2023), que destaca que empreender é um desafio exigente, demandando dedicação total, evidenciando os obstáculos e as demandas que os empreendedores enfrentam ao longo de sua trajetória.

Quando questionados sobre os impactos em suas famílias, as experiências dos empreendedores divergem. Empreendedor A relata que inicialmente, enfrentou resistência por parte de sua família, que temia pelo insucesso de seu empreendimento. Além disso, ele teve que abdicar do tempo de convívio com familiares e amigos para se dedicar integralmente ao negócio, corroborando com a visão de Dornelas (2023a), que destaca que empreender demanda dedicação, comprometimento de tempo e esforço para garantir o sucesso do empreendimento.

Empreendedor B percebeu um impacto positivo em sua família, incentivando-os a praticar atividades físicas. Ao passo que Empreendedora C destaca que sua carreira como empreendedora impactou diretamente seu esposo, levando-o a abandonar seu emprego

anterior para assumir o setor administrativo de sua empresa, onde se “encontrou”. Tais relatos ressaltam a visão de Dolabela (2008) sobre a capacidade do empreendedor de irradiar suas competências e influências no ambiente ao seu redor.

No retrospecto, ao serem questionados se fariam tudo de novo, todos expressaram uma visão positiva, mas com nuances. Empreendedor A afirmou que lidaria com muitas coisas de forma diferente, enquanto, Empreendedora C relatou que seria menos perfeccionista, já Empreendedor B, por outro lado, disse que faria tudo do mesmo jeito, pois acredita que “tudo aconteceu no tempo certo”.

Por fim, ao deixarem conselhos para aspirantes a empreendedores, Empreendedor A destaca a importância de “não ter medo, ter foco, se dedicar totalmente, e ter consciência que terá que trabalhar muito”. Empreendedor B apontou não “ter medo e acreditar”. Já Empreendedora C, aconselhou os próximos empreendedores a “observar a demanda, colocar identidade no seu negócio e analisar seu público”.

As perspectivas respondidas podem ser verificadas no Quadro 6.

Quadro 6: Perspectivas

Empreendedor(a)	Perspectivas
Empreendedor A	<ul style="list-style-type: none"> - Forças: empenho e perseverança; - Fraquezas: dificuldades de renunciar momentos de convívio social; - Momento mais crítico: pandemia. - Enfrentado aprofundando os estudos em sua área; - Momento de maior satisfação: atualmente, vendo o crescimento da empresa; - Lado positivo de ser empreendedor: resultados e liberdade de se gerir; - Lado negativo: necessidade de manter uma mentalidade forte, realizar várias atividades ao mesmo tempo e se dedicar também aos finais de semana; - Teve negação por parte de sua família; - Abdicou de tempo de convívio com os familiares e amigos; - Faria tudo de novo: sim, mas que lidaria com muitas coisas de maneiras diferentes; - Conselhos: não ter medo, ter foco, se dedicar totalmente, e ter consciência que terá que trabalhar muito.
Empreendedor B	<ul style="list-style-type: none"> - Forças: insistência, curiosidade e constante aprendizado; - Fraquezas: paciência e cansaço; - Momento mais crítico: pandemia; - Enfrentado com muita persistência; - Momento de maior satisfação: dia a dia ao ver o desenvolvimento de seus alunos; - Lado negativo de ser empreendedor: cansaço, exaustão e estresse; - Lado positivo: satisfação diária e retorno financeiro; - Estimulou a família a praticar atividades físicas; - Afirmou que faria tudo de novo, da mesma forma;

	- Conselhos: não ter medo e acreditar.
Empreendedora C	<ul style="list-style-type: none"> - Forças: criatividade, habilidade em lidar com a pressão e a resiliência; - Fraqueza: capacidade de organização; - Momento mais crítico: iniciar; - Momento de maior satisfação: quando viu as coisas dando certo em seu empreendimento; - Lado positivo: liberdade para criar; - Lado negativo: responsabilidades e ter que trabalhar muito; - Sua carreira de empreendedora afetou diretamente seu esposo; - Afirmou que faria tudo de novo, porém seria menos perfeccionista; - Conselhos: observar a demanda, colocar identidade no seu negócio e observar seu público amadurecer do empreendimento; - Utilizou conhecimentos adquiridos na graduação.

Fonte: Elaborado pelos autores.

Com base no Quadro 6, é possível observar que, embora cada empreendedor tenha suas particularidades e perspectivas, a visão de que o empreendedorismo requer dedicação, inovação e olhar crítico para o mercado, sabendo identificar e avaliar as oportunidades, persiste nos três casos.

5 CONCLUSÕES

O empreendedorismo, um fenômeno dinâmico que ganha cada vez mais espaço no contexto econômico e social, vai além da simples criação de empresas, representando a habilidade de identificar oportunidades, assumir riscos e gerar valor. Essa mentalidade, além de impulsionar o desenvolvimento econômico, reflete uma atitude proativa na busca por soluções e na criação de transformações significativas.

O exame minucioso do empreendedorismo e do subsequente processo empreendedor ressalta a dinâmica transformadora intrínseca a essa jornada, que percorre desde a identificação de oportunidades até a implementação concreta de empreendimentos. Ao investigar "como se caracteriza o processo empreendedor de empreendedores em Aquidauana (MS)?", essa pesquisa destaca elementos que delineiam essa trajetória específica no município.

Na revisão teórica, o empreendedorismo foi abordado como um fenômeno que incorpora a identificação de oportunidades, a criação de valor e a disposição para assumir riscos. Sua importância socioeconômica foi enfatizada, desempenhando um papel crucial na inovação e no crescimento econômico. Além disso, foram analisados fatores influenciadores do processo empreendedor, incluindo características individuais, assim como o próprio

processo empreendedor.

Na contextualização dos fundamentos teóricos, a pesquisa adotou procedimentos metodológicos de natureza qualitativa descritiva, implementando um estudo de múltiplos casos. Buscando uma compreensão mais aprofundada do processo empreendedor em Aquidauana (MS), as entrevistas conduzidas com três empreendedores locais proporcionaram uma análise mais contextualizada e rica das suas experiências, contribuindo para ampliar e fundamentar os conceitos teóricos abordados na revisão.

A análise dos resultados provenientes das entrevistas proporcionou uma compreensão dos fatores que exercem influência no processo empreendedor. Dentre as respostas obtidas, destaca-se a recorrência do tema da inovação, indicando que os empreendedores reconhecem a importância de se destacar por meio da introdução de novas ideias e práticas em seus empreendimentos. Além disso, observou-se uma forte influência proveniente do ambiente circundante.

Ao responderem sobre as fases do processo empreendedor, os entrevistados delinearam uma progressão lógica desde a identificação inicial de oportunidades até a implementação de melhorias para o crescimento empresarial. A ênfase na implementação de melhorias, associada a um planejamento estratégico, destaca a conscientização dos empreendedores sobre a importância de uma abordagem estruturada para alcançar o progresso sustentável nos negócios. Esses resultados não apenas confirmam a influência diversificada de fatores internos e externos no processo empreendedor, mas também destacam a necessidade de uma abordagem estratégica para delinear as complexidades do desenvolvimento empresarial.

Na etapa das entrevistas, deparou-se com uma limitação, pois alguns entrevistados tendiam a basear suas respostas principalmente em características pessoais, em vez de focar nas características empreendedoras como pretendido. Foi necessário fornecer esclarecimentos durante o processo para assegurar uma abordagem mais alinhada aos objetivos da pesquisa.

Para estudos futuros, sugere-se uma análise mais aprofundada da interação entre características pessoais e empreendedoras no contexto do empreendedorismo jovem. Além disso, explorar o impacto específico do suporte da comunidade pode oferecer insights valiosos sobre os fatores externos que moldam o processo empreendedor.

REFERÊNCIAS

CHIAVENATO, I. **Empreendedorismo**: dando asas ao espírito empreendedor. 5. ed. São

Paulo: Atlas, 2021.

DOLABELA, F. **O segredo de Luísa**. Rio de Janeiro: Sextante, 2008.

DORNELAS, J. **Empreendedorismo**: transformando ideias em negócios. 9. ed. Barueri (SP): Atlas, 2023a.

DORNELAS, J. **Empreendedorismo na prática**: mitos e verdades do empreendedor de sucesso. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2023b.

FIA Business School. **Empreendedorismo**: o que é, importância e dicas. 1 jul. 2019. Disponível em: <https://fia.com.br/blog/empreendedorismo-o-que-e-importancia-e-dicas/#:~:text=Empreendedorismo%20%C3%A9%20uma%20qualidade%20que,em%20torno%20de%20um%20prop%C3%B3sito>. Acesso em: 7 set. 2023.

GEM-BRASIL. **Global Entrepreneurship Monitor**: empreendedorismo no Brasil. Relatório Executivo 2022. Curitiba: IBQP, 2022.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 7. ed. Barueri: Atlas, 2022.

RICHARDSON, R. J. **Pesquisa social**: métodos e técnicas. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

SEBRAE. **Empreendedorismo e inovação**. 8 dez. 2021. Disponível em: <https://link.ufms.br/SQTh5>. Acesso em: 07 set. 2023.

SEBRAE. **Empreender por necessidade também pode ser criativo**. 8 mar. 2023. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/empreender-por-necessidade-tambem-pode-ser-criativo,6a3b67391b2c6810VgnVCM1000001b00320aRCRD>. Acesso em: 9 out. 2023.

SEBRAE. **Oportunidade ou necessidade?** 20 nov. 2017. Disponível em: <https://sebraers.com.br/momento-da-empresa/oportunidade-ou-necessidade/>. Acesso em: 9 out. 2023.

SILVA, M. R.; BARBOSA, M. A. S.; LIMA, L. G. B. Usos e possibilidades metodológicas para os estudos qualitativos em administração: explorando a análise temática. **RPCA**, Rio de Janeiro, v. 14, n. 1, p. 111-123, jan./mar., 2020. Disponível em: <https://doi.org/10.12712/rpca.v14i1.38405>. Acesso em: 25 out. 2023.

STARTSE. **Por que o empreendedorismo é tão importante?** 10 maio 2021. Disponível em: https://www.startse.com/artigos/por-que-o-empreendedorismo-e-tao-importante/?google_picker_provider=true&redirect_to=%2F. Acesso em: 12 set. 2023.

YIN, R. K. **Pesquisa qualitativa do início ao fim**. Porto Alegre: Penso, 2016.