

ANÁLISE DO CRESCIMENTO DO EMPREENDEDORISMO NO BRASIL COM SUAS CARACTERÍSTICAS.

Área temática: Gestão Estratégica e Organizacional

Anderson Soares da Paz

a.soares.paz@bol.com.br

(LATEC/UFF)

Resumo: *O fenômeno do empreendedorismo vem crescendo cada vez mais ao longo dos períodos, tem sido apontado altamente como relevante para a economia, para a inovação e a empregabilidade e aquecimento econômico. Com o dinamismo da economia global, a integração dos comércios, a grande competitividade dos mercados e circunstancialmente a crise, a cada dia pessoas por diferentes motivos decidem se tornarem empreendedores em todo país. O período econômico em que o país se encontra pode ou não impulsionar a evolução, manutenção e a geração de empregos formais deste mercado cada vez mais latente aos olhos de todos. Existem indivíduos que se tornam empreendedores formais e outros ainda tem dificuldades de entrar nesse mercado. Neste trabalho, pretendemos apresentar as vantagens e desvantagens desse mercado, as suas categorias, alguns indicadores e os principais problemas. O resultado evidência que apesar de ser um mercado em expansão, e que seja relativamente fácil se inserir. Existem certas dificuldades a serem resolvidas.*

Palavras-chaves: *Produção Enxuta, Seis Sigma, Lean, Six Sigma, Lean Six Sigma*

INTRODUÇÃO

Este artigo faz uma análise sobre dos principais aspectos relacionados à atividade empreendedora, desde o surgimento até os dias atuais. Antigamente os indivíduos que assumiam riscos empresariais e começavam algo novo eram considerados empreendedores. O significado da palavra empreendedor originou na França no século XVII para poder diferenciar os indivíduos que assumiam risco dos indivíduos capitalistas (aquele que fornecia capital) os empreendedores tinham acordos contratuais com o governo da época para realizar a produção dos seus produtos. Com o início da industrialização que ocorria em todo o mundo através da primeira revolução industrial os empreendedores começaram a serem confundido com administradores, sendo analisados meramente pelo ponto de vista econômico. Que não é o caso, do empreendedor, pois, ele planeja tudo com os seus próprios investimentos.

No Brasil, o empreendedor surgiu nos anos 90 durante a abertura que os indivíduos tiveram para a economia, as entradas de fornecedores estrangeiros começaram a controlar os preços sendo uma condição muito importante para o país voltar a crescer, mas trouxe problemas para alguns setores que não conseguiram competir com os produtos importados por falta de planejamento.

Segundo uma pesquisa recente, três em cada dez brasileiros adultos entre 18 e 64 anos possuem uma empresa ou estão envolvidos com a criação de um negócio próprio. Em cerca de 10 anos, essa taxa de empreendedorismo saltou de 23% para 34,5 e continua crescendo. Deste total boa parte corresponde a empreendedores novos- e a aos donos de negócios estabelecidos há mais tempo. Os dados são da pesquisa Global Entrepreneurship Monitor (GEM), realizada no Brasil pelo SEBRAE e pelo Instituto Brasileiro de qualidade e Produtividade (IBPQ).

“Quando comparado a países que compõe o BRICS, O Brasil é a nação com maior taxa de empreendedorismo, ficando quase oito pontos percentuais a frente da China”. Ressalta Luiz Barreto, presidente do SEBRAE,2014. Esses números também são superiores aos de países como Estados Unidos, Reino Unido, Japão, Itália e França. Esse comparativo encontra-se representado na figura 1.

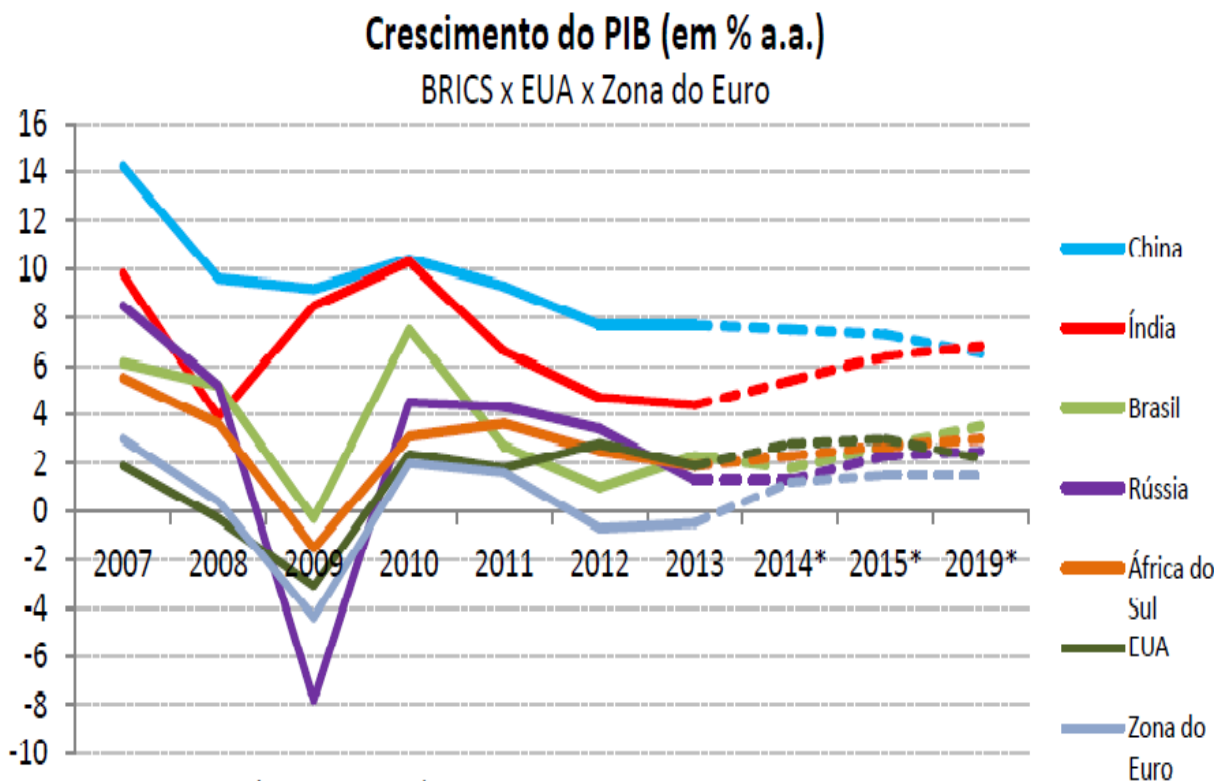


Figura 1- Projeção do PIB Mundial
Fonte: Relatório FMI Out/14

De acordo com Barreto, essa alta taxa de empreendedorismo demonstra que além de mais empreendedores permanecerem no mundo dos negócios, mais pessoas veem no empreendedorismo uma oportunidade de vida e também vem trabalhando para conquistar o sonho de ter o negócio próprio. Mas e o mercado, está favorável para o empreendimento?

A recuperação da atividade econômica mundial segue em trajetória positiva, porém irregular. De acordo com o Departamento de Comércio norte-americano, o Produto Interno Bruto (PIB) do país cresceu a uma taxa anualizada de 1,4% ao ano (a.a.) no último trimestre de 2015, depois de registrar expansão de 2% a.a. no trimestre anterior. Apesar da desaceleração, o nível de atividade continuou sendo puxado pelos gastos dos consumidores, que respondem por mais de 2/3 do PIB norte-americano. Além disso, o Índice de Atividade do Setor Industrial, medido pelo Instituto para Gestão da Oferta (ISM, na sigla em inglês), subiu nos meses de fevereiro e março, dando um sinal que a recuperação daquele país continua em marcha.

Segundo a Eurostat, agência de estatística da União Europeia (UE), em 2015 o PIB da região avançou apenas 1,6% a.a. Por sua vez, o Índice de Gerentes de Compras (PMI, do inglês Purchasing Managers' Index), que mede a atividade industrial e de serviços, subiu para 53,7 em março, o maior nível em três meses. Leituras acima de 50,0 indicam expansão da atividade.

Na China, o PIB cresceu 6,7% no primeiro trimestre do ano, quando comparado ao primeiro trimestre do ano passado. Porém, esta foi a expansão trimestral mais lenta desde o início de 2009.

Comparado ao desempenho das principais economias do mundo, o desempenho da economia brasileira continua fraco. Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), no Brasil o PIB caiu 3,8% em 2015, a maior queda anual desde 1996. Mais recentemente, a inflação cedeu um pouco (mar./2016), com o Banco Central do Brasil (BCB) mantendo a taxa de juros em patamar elevado. Inflação e juros altos, aliados à escassez de crédito e à queda do rendimento médio dos trabalhadores, têm contribuído para o baixo nível de atividade e o aumento do desemprego. A produção industrial, após ligeira recuperação em janeiro, voltou a cair em fevereiro quando comparada à produção do mês anterior.

As expectativas de agentes do mercado financeiro são de que o PIB continue a registrar queda em 2016, e só voltando a crescer em 2017. A inflação, medida pelo Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), deverá baixar para 6,9% a.a. em 2016; ainda assim, acima do teto da meta (6,5%).

Dentro deste contexto os indicadores de confiabilidade que são espécies de sinalizadores para os empresários e também mostram para onde a economia está se direcionando. Um destes índices é o ICPN (Índice de Confiança dos Pequenos Negócios). Segundo o SEBRAE o ICPN de abr/16 atingiu o nível 95, crescendo 1 ponto frente ao mês anterior, mas ainda abaixo de abril do ano passado. Foi o segundo mês consecutivo de aumento do índice de confiança. O índice foi bastante influenciado pela evolução positiva do Índice de Situação Atual, que em março apresentou o segundo mês consecutivo de aumento. Vale lembrar que um ICPN continua abaixo de 100, indicando tendência à contração da atividade nos próximos meses, embora estejamos novamente caminhando na direção da estabilidade (ICPN=100). A confiança aumentou em 14 estados, caiu em 9 e ficou estável em 4. Goiás, Minas Gerais, Maranhão, Sergipe e Pernambuco foram os estados com maior aumento do índice de confiança. Esse demonstrativo encontra-se representado nas figuras 2,3 e 4.



ICPN - Índice de Confiança dos Pequenos Negócios no Brasil

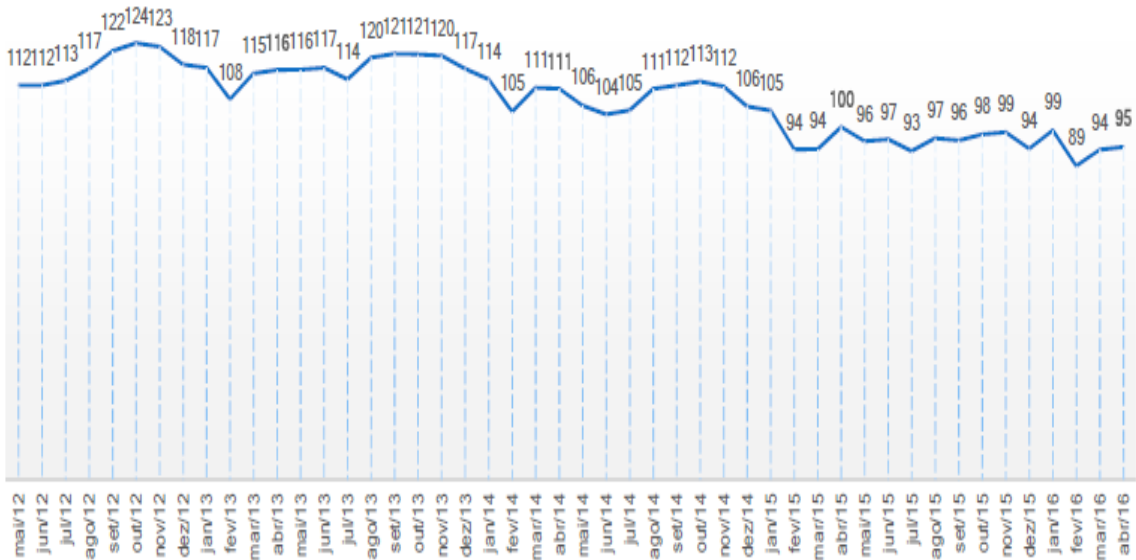


Figura 2 – Indicador de pontos do ICPN Brasil
Fonte: SEBRAE Abr/16

ICPN - Índice de Confiança dos Pequenos Negócios no Brasil

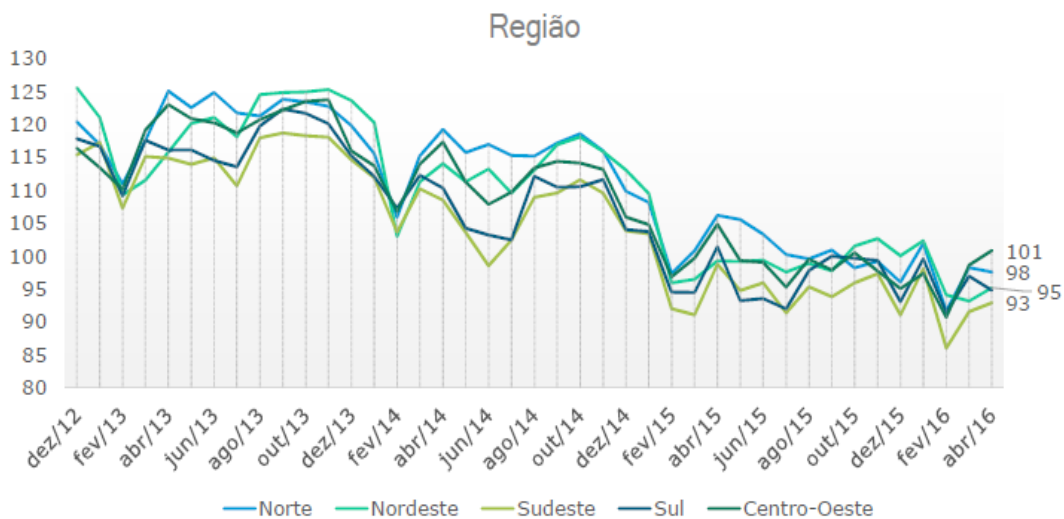


Figura 3 – Indicador de pontos do ICPN Região
Fonte: SEBRAE Abr/16

ICPN - Índice de Confiança dos Pequenos Negócios no Brasil

Estados - Evolução Recente

Estados	fev/16	mar/16	abr/16	Estados	fev/16	mar/16	abr/16
Acre	88	96	97	Paraíba	92	97	100
Alagoas	97	95	92	Paraná	90	94	91
Amapá	90	99	96	Pernambuco	91	90	94
Amazonas	94	101	100	Piauí	92	91	93
Bahia	96	93	97	Rio de Janeiro	88	93	93
Ceará	92	93	89	Rio Grande do Norte	93	94	96
Distrito Federal	89	104	100	Rio Grande do Sul	95	102	100
Espírito Santo	89	91	92	Rondônia	93	102	100
Goiás	91	96	102	Roraima	94	97	98
Maranhão	98	98	102	Santa Catarina	85	92	91
Mato Grosso	89	96	100	São Paulo	84	91	91
Mato Grosso do Sul	94	101	101	Sergipe	93	92	96
Minas Gerais	90	93	98	Tocantins	89	100	100
Pará	91	95	95				

Figura 4 – ICPN Estados em evolução

Fonte: SEBRAE Abr/16

Mas quais são as categorias de indivíduos que procuram esse mercado que cresce cada vez mais em nosso país? Para isso, temos que analisar os diferentes motivos dos empreendedores.

OS TIPOS DE EMPREENDEDORES

O empreendedor Nato

Geralmente são os mais conhecidos. Suas histórias são brilhantes e, muitas vezes, começaram do nada e criam grandes impérios. Começam a trabalhar muito jovens e adquirem habilidade na Prática de negociação e de vendas. São visionários, otimistas, estão à frente do seu tempo e comprometem-se 100% para realizar seus sonhos. Suas referências e exemplos a seguir são os valores familiares e religiosos, e eles mesmos acabam por se tornar uma grande referência. Se você perguntar a um empreendedor nato quem ele admira será comum lembrar-se da figura paterno-materna ou algum familiar mais próximo ou, em alguns casos, não haver algum exemplo específico para citar.

O Empreendedor que Aprende (Inesperado)

Este tipo de empreendedor tem sido muito comum. É normalmente uma pessoa que, quando menos esperava, se deparou com uma oportunidade de negócio e tomou a decisão de mudar o que fazia na vida para se dedicar ao negócio próprio. É uma pessoa que nunca pensou em ser empreendedor, que antes de se tornar um via a alternativa de carreira em grandes empresas como a única possível. O momento de disparo ou de tomada de decisão ocorre quando alguém o convida para fazer parte de uma sociedade ou ainda quando ele próprio percebe que pode criar um negócio próprio. Geralmente demora um pouco para tomar a decisão de mudar de carreira, a não ser que esteja em situação de perder o emprego ou já tenha sido demitido. Tem de aprender a lidar com as novas situações e se envolver em todas as atividades de um negócio próprio. Quem está pensando em uma alternativa à aposentadoria muitas vezes se encaixa nesse tipo.

O Empreendedor Serial (Cria Novos Negócios)

O empreendedor serial é aquele apaixonado não apenas pelas empresas que cria, mas principalmente pelo ato de empreender. É uma pessoa que não se contenta em criar um negócio e ficar à frente dele até que se torne uma grande corporação. Como geralmente é uma pessoa dinâmica, prefere os desafios e a adrenalina envolvidos na criação de algo novo a assumir uma postura de executivo que lidera grandes equipes.

Normalmente está atento a tudo o que ocorre ao seu redor e adora conversar com as pessoas, participar de eventos, associações, fazer networking. Geralmente tem uma habilidade incrível de montar equipes, motivar o time, captar recursos para o início do negócio e colocar a empresa em funcionamento. Sua habilidade maior é acreditar nas oportunidades e não descansar enquanto não as suas implementações. Às vezes se envolve em vários negócios ao mesmo tempo e não é incomum ter várias histórias de fracasso. Mas estas servem de estímulo para a superação do próximo desafio.

O Empreendedor Corporativo

O empreendedor corporativo tem ficado mais em evidência nos últimos anos, devido à necessidade das grandes organizações de se renovar, inovar e criar novos negócios.

São geralmente executivos muito competentes, com capacidade gerencial e conhecimento de ferramentas administrativas. Trabalham de olho nos resultados para crescer no mundo corporativo. Assumem riscos e têm o desafio de lidar com a falta de autonomia. Isso faz com que desenvolvam estratégias avançadas de negociação. São hábeis comunicadores e vendedores de suas idéias.

Desenvolvem seu networking dentro e fora da organização. Convencem as pessoas a fazerem parte de seu time, mas sabem reconhecer o empenho da equipe.

Sabem se autopromover e são ambiciosos. Não se contentam em ganhar o que ganham e adoram planos com metas ousadas e recompensas variáveis.

O Empreendedor Social

O empreendedor social tem como missão de vida construir um mundo melhor para as pessoas. Envolve-se em causas humanitárias com comprometimento singular. Tem um desejo imenso de mudar o mundo criando oportunidades para aqueles que não têm acesso a elas. Suas características são similares às dos demais empreendedores, mas a diferença é que se realizam vendo seus projetos trazerem resultados para os outros e não para si próprios. Os empreendedores sociais são um fenômeno mundial e, principalmente em países em desenvolvimento, como o Brasil, têm um papel social extremamente importante, já que através de suas ações e das organizações que criam preenchem lacunas deixadas pelo poder público. De todos os tipos de empreendedores é o único que não busca desenvolver um patrimônio financeiro, ou seja, não tem como um de seus objetivos ganharem dinheiro. Prefere compartilhar seus recursos e contribuir para o desenvolvimento das pessoas.

O Empreendedor por Necessidade

O empreendedor por necessidade cria o próprio negócio porque não tem alternativa. Geralmente não tem acesso ao mercado de trabalho ou foi demitido. Não resta outra opção a não ser trabalhar por conta própria. Geralmente se envolve em negócios informais, desenvolvendo tarefas simples, prestando serviços e conseguindo como resultado pouco retorno financeiro. É um grande problema social para os países em desenvolvimento, pois apesar de ter iniciativa, trabalhar arduamente e buscar de todas as formas a sua subsistência e a dos seus familiares, não contribui para o desenvolvimento econômico. Na verdade, os empreendedores por necessidade são vítimas do modelo capitalista atual, pois não têm acesso a recursos, à educação e às mínimas condições para empreender de maneira estruturada. Sua existência em grande quantidade é um problema social que, no caso brasileiro, ainda está longe de ser resolvido.

O Empreendedor Herdeiro (Sucessão Familiar)

O empreendedor herdeiro precocemente está a frente do legado de sua família.

Empresas familiares fazem parte da estrutura empresarial de todos os países, e muitos impérios foram construídos nos últimos anos por famílias empreendedoras, que mostraram habilidade de passar

o bastão a cada nova geração. Mais recentemente, porém, tem ocorrido a chamada profissionalização da gestão de empresas familiares, através da contratação de executivos de mercado para a administração da empresa e da criação de uma estrutura de governança corporativa, com os herdeiros opinando no conselho de administração e não necessariamente assumindo cargos executivos na empresa. O desafio do empreendedor herdeiro é multiplicar o patrimônio recebido. O empreendedor herdeiro aprende a arte de empreender com exemplos da família, e geralmente segue seus passos. Alguns têm senso de independência e desejo de inovar, outros são conservadores e preferem não mexer no que tem dado certo.

Mais recentemente, os próprios herdeiros e suas famílias, preocupados com o futuro de seus negócios, têm optado por buscar mais apoio externo, através de cursos de especialização, MBA, programas especiais voltados para empresas familiares, com o objetivo de não tomar decisões apenas com base na experiência e na história de sucesso das gerações anteriores.

O Empreendedor Normal (Planejado)

Toda teoria sobre o empreendedor de sucesso sempre apresenta o planejamento como uma das mais importantes atividades desenvolvidas pelos empreendedores. E isso tem sido comprovado nos últimos anos, já que o planejamento aumenta a probabilidade de um negócio ser bem sucedido e, em consequências, leva cada vez mais os empreendedores a usarem essa técnica para garantir melhores resultados. O empreendedor que busca minimizar riscos, que se preocupa com os próximos passos do negócio, que tem uma visão de futuro clara e que trabalha em função de metas é o empreendedor aqui definido como o “normal” ou planejado. “Normal” do ponto de vista do que se espera de um empreendedor, mas não necessariamente do que se encontra nas estatísticas gerais sobre a criação de negócios (a maioria ainda não se encaixa na categoria “normal”). Então, o empreendedor normal seria o mais completo do ponto de vista da definição de empreendedor e o que a teria como referência a ser seguida, mas que na prática ainda não representa uma quantidade considerável de empreendedores.

VANTAGENS E DESVANTAGENS DO EMPREENDEDOR

Segundo Idalberto Chiavenato em seu livro. Empreendedorismo: Dando asas ao espírito empreendedor. Maioria dos empreendedores abre o seu negócio sem o devido planejamento, e infelizmente acabam fechando as suas portas nos três primeiros anos de existência. Chiavenato (2008, p. 15) descreve os principais fatores e causas mais comuns para o fracasso do empreendedorismo, são elas: a incompetência do empreendedor; falta de experiência gerencial; lucros insuficientes; juros elevados; perda de mercado; mercado consumidor restrito; pouca competitividade; recessão

econômica; vendas insuficientes; dificuldades de administração de estoque; localização inadequada; dívidas e cargas tributárias demasiadas; capital e ativos insuficientes. Por conta disso, lista alguns elementos demonstrando os pontos fundamentais de desvantagens no empreendedorismo. Enumerando esses pontos, temos:

- Esqueça o tempo de oito horas de jornada, os fins de semana e os feriados, pelo menos no transcorrer de alguns meses ou, até mesmo, anos.
- Existe a probabilidade de o empreendedor deteriorar seu investimento de capital financeiro (\$) e quem sabe o dinheiro de outras pessoas que também contribuíram com a entrada de numerário para o desenvolvimento do negócio.
- Possivelmente, o empreendedor não poderá contar com um ganho regular ou nem mesmo com algum ganho durante o momento inicial do empreendimento, até porque se trata do início do negócio.
- O empreendedor assumirá um enorme papel de responsabilidades. Terá de tomar decisões, muitas vezes sem o conhecimento de seus cooperados (colaboradores), em todas as dificuldades e decisões importantes do negócio.
- O empreendedor terá de realizar o que gosta isso é extremamente importante para sua realização pessoal, e mais o que não adora para tocar seu próprio empreendimento.
- Todo o tempo e todas as forças terão de ser aproveitadas e concentradas.

Devendo se concentrar nessa missão. Isso diminuirá a atenção disponível para a família e para os amigos.

Para a mortalidade prematura é tão alta que por muitas vezes driblar tais fatores negativos se tornam cansativos para quem luta contra eles. Conforme o autor, os riscos na abertura do seu negócio são grandes e perigos não faltam. Assim, quem decide abrir a sua empresa, deverá ter muita cautela e jogo de cintura para enfrentar os possíveis obstáculos encontrados no caminho.

Segundo especialistas, Reinaldo Marcondes e Ciro Bernardes antes de criar uma empresa, se faz necessário que o empresário tenha alguém que o oriente sobre o empreendimento e o alerte sobre os perigos das decisões erradas e comportamentos inadequados. Dessa forma, observa-se que o monitoramento do negócio com a ajuda de alguém que entenda sobre o mundo dos empreendimentos, é uma escolha fundamental para o sucesso do empreendimento. O SEBRAE é uma grande referência para quem busca todo o suporte nessa caminhada, ele possui meios de assessoramento para os micros e pequenos empresários.

Existem muitas razões pelas quais muitas pessoas constituem os seus próprios negócios e assumem os riscos, se seguir cuidadosamente as instruções possivelmente conseguirá sua independência laboral e financeira. São alguns ingredientes para o empreendedor começar a pensar em seu próprio negócio: “Cautela, bom senso e não ter pressa”. (Chivenato, 2008, p. 24)

Por outro lado, ao montar seu próprio negócio o empreendedor usufrui de algumas vantagens:

- Forte desejo de ser seu próprio patrão, de ter independência e não receber ordens de outros, fundamentando-se apenas em seu talento pessoal. A isso se dá o nome de espírito empreendedor;
- Oportunidade de trabalhar naquilo que gosta, em vez de trabalhar como subalterno apenas para ter segurança de um salário mensal e férias a cada ano;
- Sentimento que pode desenvolver sua própria iniciativa;
- Desejo pessoal de reconhecimento e de prestígio;
- Poderoso impulso para acumular riqueza e oportunidade de ganhar mais que quando era simples empregado;
- Descoberta de uma oportunidade que outros ignoram ou subestimaram;
- Desafio de aplicar recursos próprios e habilidades pessoais em um ambiente desconhecido.

OS FATORES EXTERNOS QUE SÃO OBSTACULOS PARA O EMPREENDEDOR.

Estudo realizado pela organização de apoio ao trabalhador Endeavor em parceria com o SEBRAE-SP, 2014 revela que quase três em cada dez entrevistados, exatos 28% dos empresários, relatam o volume de impostos e a complexidade contábil como sendo o maior obstáculo ao sucesso no Brasil. A captação de dinheiro é a segunda queixa mais recorrente, sendo que 24% deles reclamam da dificuldade em obter investimentos ou financiamentos e 15% relatam as aflições para garantir o fluxo de caixa ou o capital de giro. A falta de profissionais capacitados aparece em quarto lugar. Conforme demonstrado na ilustração da figura 5.

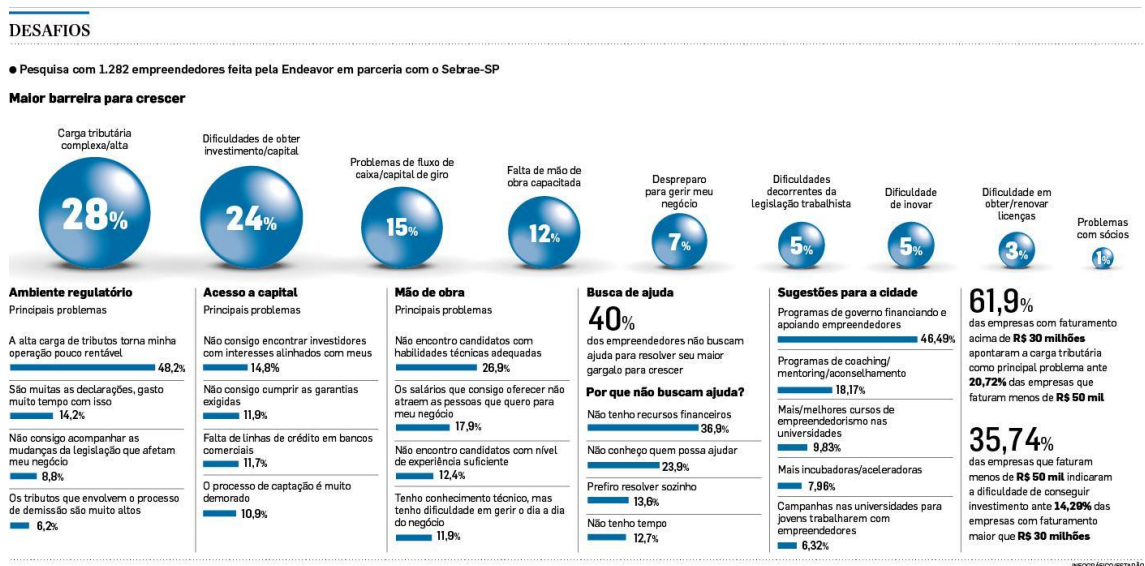


Figura 4 – Indicador de barreiras de crescimento
Fonte: Endeavor/ SEBRAE Mar/2014

Segundo o diretor geral da Endeavor, Juliano Seabra, um ponto chama a atenção. A burocracia para abrir e fechar uma empresa, geralmente evocada como empecilho ao empreendedorismo nacional, não teve destaque no estudo, surgindo em apenas 3% das queixas. “Não estou dizendo que isso não é um problema, mas o empreendedor está apontando outros pontos que estão atrapalhando um pouco mais. Derrubar esse mito é relevante já que, no fundo, toda ação pública acaba sendo pautada por isso”, diz.

De volta ao universo dos campeões em críticas, o fundador da Agência B2, Ricardo Buckup, é um exemplo de como a questão tributária impacta em um pequeno e médio negócio.

Especializado em promoções e eventos, ele geralmente recorre a fornecedores para conseguir dar conta de todo o trabalho encomendado. O problema é que, em alguns casos, tanto ele quanto os parceiros pagam os mesmos impostos sobre um mesmo serviço, um problema chamado de bitributação e que, no caso do empresário, chega a comer até 25% de seu orçamento para o projeto.

A solução de Buckup foi contratar especialistas e desenhar uma estratégia, espécie de contabilidade criativa. Mas o expediente, apesar de respaldado juridicamente, ainda enfrenta resistência de determinados clientes. “Sou bastante otimista. Acredito que vamos caminhando a passos lentos para uma reforma da questão tributária, mas não sei quando isso vai acontecer”, afirma Buckup.

Já o Italiano Eduardo Tonolli, dono de oito gelaterias em São Paulo, apontou a falta de mão de obra para manter a operação, que em seu caso mira os consumidores das classes A e B. Ele também se diz insatisfeito com a burocracia brasileira de forma geral desde que abriu a primeira unidade de sua Bacio di Latte há três anos. “Uma coisa que demora apenas um dia na Europa, aqui no Brasil pode demorar semanas”, afirma.

Sobre as questões relativas a acesso de capital, o especialista em empreendedorismo da FGV-SP, Marcelo Aidar, afirma que, às vezes, as pessoas exageram na importância do crédito, como se ele fosse fazer milagre. “O empreendedor pode estar querendo crédito para cobrir ineficiências no negócio. Muito recurso atrapalha assim como muito pouco também.”

CONCLUSÕES:

Esta pesquisa teve como finalidade demonstrar e analisar a história da atividade empreendedora no mundo, dando ênfase ao surgimento do empreendedorismo no Brasil. Com suas vantagens e desvantagens, categorias dos indivíduos empreendedores, os entraves encontrados ao decidir pôr tais ideias e principais problemas externo que impedem o crescimento do setor. Também buscamos definir, conceituar e diferenciar o empreendedorismo ao longo do tempo, desde o seu surgimento na idade média, até tempos atuais, onde é praticado tanto por pessoas que tem boas ideias e visão empreendedora, que resolvem se arriscar no mundo empresarial, e também a empresas que auxiliam nessa grande jornada do empreendimento.

Filtramos ideias, lemos conceitos de especialistas, organizações e de empreendedores que podem definir um grande empreendimento.

Concluiu-se então que o empreendedorismo evoluiu de acordo com as necessidades econômicas de cada época, e teve sempre por finalidade o suprimento de carências do mercado, tanto na prestação de serviços quanto na concepção de novas ideias e produtos. Concluiu-se também que para obtermos mudanças, precisamos caminhar em passos crescentes na questão de mais incentivos de financiamento e uma maior agilidade no sistema burocrático para criação e legalização do setor. Devemos nos atentar que, o empreendedorismo movimenta o mercado interno, gera empregabilidade e contribui para o crescimento do PIB através das exportações de produtos.

Portanto há uma visível relação entre a boa ideia e a boa vontade, juntamente com o apoio oferecido por instituições especializadas, que tornam o empreendedorismo uma atividade praticável e recomendável, desde que observadas as recomendações propostas por especialistas na criação e gestão desses novos negócios que surgem a partir de grandes ideias, muita dedicação e ou necessidades.

Assim, aos já empreendedores e aos que desejam empreender, há um ambiente propício a essa prática na atualidade, porém devem ser considerados todos os fatores anteriormente descritos, para garantir que o sucesso seja alcançado e constantemente reafirmado.



REFERÊNCIAS:

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

<http://economia.ig.com.br/financas/seunegocio/2015-03-31/brasil-esta-no-topo-do-ranking-mundial-de-empreendedorismo.html>

http://www.josedornelas.com.br/wp-content/uploads/2008/02/empreendedorismo_na_pratica_capitulo_2.pdf

<http://pme.estadao.com.br/noticias/noticias,impostos-e-capital-sao-os-principais-problemas-do-empreendedor-no-brasil--revela-pesquisa-inedita,4124,0.htm>

http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/boletim%20estudos%20e%20pesquisas_abril%202016.pdf

<http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Estudos%20e%20Pesquisas/Cen%C3%A1rio%20Econ%C3%B4mico%20Social%20out%202014.pdf>

[http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/%C3%8Dndice%20de%20Confian%C3%A7a%20dos%20Pequenos%20Neg%C3%B3cios%20\(ICPN\)%20no%20Brasil%20-%20Janeiro%202016.pdf](http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/%C3%8Dndice%20de%20Confian%C3%A7a%20dos%20Pequenos%20Neg%C3%B3cios%20(ICPN)%20no%20Brasil%20-%20Janeiro%202016.pdf)

MARCONDES, Reynaldo C.; BERNARDES, Ciro. **Criando empresas para o sucesso**: empreendedorismo na prática. São Paulo: Editora Saraiva, 2004