



V SINGEP

Simposio Internacional de Gestao de Projetos, Inovacao e Sustentabilidade
International Symposium on Project Management, Innovation and Sustainability

ISSN: 2317 - 8302

Análise dos Empreendedores na Região Sul do Brasil

NATHIELY SANCHES VICENTINO

Pontificia Universidade Católica do Paraná
nathielysvicentino@gmail.com

ANNA CAROLINE PRIEBE

Universidade Estadual do Oeste do Paraná - UNIOESTE
annapriebe@live.com

IVAN RAFAEL DEFAVERI

Universidade Estadual do Oeste do Paraná - UNIOESTE
ivandefaveri@hotmail.com

NICOLE REGINA SOUZA ROVARIS

Universidade Estadual do Oeste do Paraná - UNIOESTE
NIROVARIS@GMAIL.COM



V SINGEP

Simpósio Internacional de Gestão de Projetos, Inovação e Sustentabilidade
International Symposium on Project Management, Innovation and Sustainability

ISSN: 2317 - 8302

ANÁLISE DOS EMPREENDEDORES NA REGIÃO SUL DO BRASIL

Resumo

O país que está em desenvolvimento necessita de unidades que geram trabalho e renda para a população. O empreendedorismo é um grande aliado deste desenvolvimento e está sendo um tema muito presente atualmente. O empreendedor não é somente um fundador de novas empresas, ele é a energia da economia, a alavanca de recursos, a fonte de empregos e renda para a sociedade. Saber o percentual de empreendedores e suas características é importante para o país conseguir oferecer apoio e atenção a essas iniciativas empreendedoras. Portanto, o presente trabalho analisou qual foi a taxa de empreendedores na região Sul do Brasil entre os anos de 2012 a 2014, e verificou se houve uma evolução ou decréscimo no número de empreendedores. Os métodos utilizados foram de pesquisa descritiva, com uma abordagem quantitativa que se caracteriza pelo emprego de instrumentos estatísticos e foram estruturados em tabelas para a análise e comparação. O resultado deste estudo demonstrou que a proporção dos empreendedores iniciais, que possuem empreendimentos novos e estabelecidos, e que possuem empreendimentos a mais de 3,5 anos aumentou em 3,8 pontos percentuais de 2012 a 2014 na região Sul do Brasil, portanto uma evolução positiva dos períodos analisados.

Palavras-chave: Empreendedorismo; perfil do empreendedor; desenvolvimento econômico.

Abstract

A developing country needs units which generate Jobs and income for the population. Entrepreneurship is a major ally of that development and it is being a very present theme nowadays. An entrepreneur is not only a founder of new companies, but the energy of the economy, the leverage of resources, the source of employment and income for the society. Knowing the percentage of entrepreneurs and their characteristics is important so that the country can offer support and attention to these entrepreneurial initiatives. Therefore, the present study analyzed what the rate of entrepreneurs in southern Brazil between the years 2012-2014 was, and it also assessed whether there was an increase or decrease in the number of entrepreneurs. The methods employed were descriptive, also called non-experimental, with a quantitative approach which is characterized by the use of statistical tools. The result of this study showed that the proportion of initial entrepreneurs who have new and established enterprises, and those who have businesses for more than 3.5 years increased by 3.8 percentage points from 2012 to 2014 in southern Brazil, representing a positive evolution of the analyzed periods.

Keywords: Entrepreneurship; entrepreneur's profile; economic development.



1 Introdução

Na busca por novas formas de viver, baseadas em uma oportunidade ou por necessidade, pessoas estão cada vez mais buscando abrir o seu próprio negócio. O aumento da quantidade de abertura de novas empresas mostra a visão e a iniciativa empreendedora presente no país, trazendo à economia brasileira novas ideias, inovação, geração de emprego e renda, auxiliando no desenvolvimento econômico. Dornelas (2003, p.7) confirma este pensamento quando menciona que o empreendedorismo é um grande aliado do desenvolvimento econômico, pois fornece suporte a maioria das inovações e são a base do crescimento econômico, da geração de emprego e renda.

Segundo Silva et al. (2012), as pequenas empresas representam a maioria dos estabelecimentos existentes no Brasil, com um percentual de 96,37% nas indústrias, 99,2% no comércio e 97,43% no setor de serviços. Com relação à distribuição dos empregos, o autor afirma que 33,43% deles estão no setor industrial, 68,05% estão no comércio e 36,85% no setor de serviços. Estes dados revelam a grande importância que as pequenas empresas exercem no Brasil.

Os países que estão em desenvolvimento necessitam de unidades que gerem trabalho e renda para a população de forma continuada para alcançar um posicionamento estratégico na economia global. Como exemplo temos o caso das micro e pequenas empresas que geram milhares de empregos, movimentam o mercado, participam do Produto Interno Bruto (PIB), pagam tributos à União, Estado e Municípios podendo, assim, serem consideradas os pilares da economia brasileira.

Segundo Dornelas (2003, p.6), empresas pequenas são mais ágeis, conseguem se estruturar em pouco tempo, inovar os produtos e serviços que oferecem ao mercado e o modelo de negócios. O empreendedorismo vem crescendo no mundo inteiro e está cada vez mais sendo tratado como uma questão fundamental para realização das pessoas e desenvolvimento econômico (SALIM; SILVA, 2010, p. 18). O que se afirma em relação ao Brasil, certamente também pode ser afirmado em relação às diferentes regiões do país. A Região Sul do país é conhecida como uma região próspera pelas suas riquezas naturais, clima e desenvolvimento econômico. Nesse sentido, o presente estudo visa analisar a taxa de empreendedores na região Sul do Brasil para verificar suas características e se houve evolução ou decréscimo no período de 2012 a 2014. A análise será feita com base nos dados da pesquisa GEM – Global Entrepreneurship Monitor, que é um projeto que busca compreender a importância do empreendedorismo no desenvolvimento econômico dos países e regiões.

O objetivo geral do presente trabalho consiste em analisar a taxa de empreendedores na região Sul do Brasil, entre os anos de 2012 a 2014. Os objetivos específicos do trabalho são caracterizar o empreendedorismo e mostrar a sua importância para a economia brasileira, com base na literatura existente; descrever as características dos empreendedores do período de 2012 a 2014 referentes à região Sul do Brasil; identificar as taxas de empreendedores da região Sul do Brasil, nos anos de 2012 a 2014 e verificar se houve uma evolução ou decréscimo do mesmo no respectivo período. A pesquisa torna-se oportuna pelo fato do empreendedorismo ser um tema muito presente atualmente. Está ligado ao desenvolvimento econômico e os países que estão em desenvolvimento devem dar atenção e apoio as iniciativas empreendedoras, para isso precisam ter conhecimento sobre suas taxas de empreendedorismo para então dar suporte ao seu desenvolvimento.

Muitos empreendedores novos ficam nas estatísticas do SEBRAE, IBGE, e outros órgãos por não estarem preparados para serem empreendedores, por falta de conhecimento dos custos, problemas financeiros, concorrência, produtos, capital de giro, falta de clientes,



entre tantos outros, e muitas vezes pode ou poderia ser um bom negócio, mas por algum destes fatores acaba por não dar certo. Ademais, os empreendimentos geram empregos e renda para a população e podem contribuir de forma econômica e social para minimizar as desigualdades regionais, pois a sua localização na maioria das vezes são de forma pulverizada. A criação de pequenos aglomerados industriais ou a formação de um comércio na própria localidade, os chamados pequenos empreendedores descentraliza a renda das grandes empresas e pode ser uma alternativa para o desenvolvimento de uma localidade ou região. Portanto, os empreendedores não podem ser vistos apenas como fornecedores de mercadorias e serviços, mas também como geradores de empregos, impostos e renda para a sociedade, incentivando o crescimento econômico.

2 Referencial teórico

2.1 Empreendedorismo

O empreendedorismo é um tema que tem sido amplamente debatido em diversas áreas do conhecimento e tem relação com todas as atividades que desenvolvemos no nosso dia a dia (LENZI, 2009, p.5). Consiste no envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de ideias em oportunidades. E a efetivação dessas oportunidades leva à criação de negócios de sucesso (DORNELAS, 2005, p.39).

Segundo Lenzi (2009, p.6), o empreendedorismo configura-se como o principal fator de desenvolvimento econômico e social de um país. Por este motivo que iniciativas isoladas ou conjuntas poderão trazer crescimento ao país e conseqüentemente à população de forma geral. “O empreendedorismo é o combustível para o crescimento econômico, criando emprego e prosperidade” (DORNELAS, 2005, p. 25).

Conforme Dornelas (2005, p.40), o empreendedorismo envolve o processo de criação de algo novo e de valor, requer comprometimento e esforço para fazer a empresa crescer, os riscos calculados devem ser assumidos e as decisões tomadas, precisando de ousadia e animo apesar de falhas e erros. O processo empreendedor envolve todas as ações e atividades relacionadas à criação de novas empresas.

O empreendedor é a pessoa que inicia e/ou controla um negocio realizando uma ideia ou um projeto pessoal assumindo os riscos e responsabilidades e buscando inovação constantemente. Essa definição envolve fundadores de empresas, membro de segunda ou terceira geração no caso de empresas familiares e os gerentes-proprietários, que compram empresas já existentes (CHIAVENATO, 2004, p.3).

Segundo Chiavenato (2004, p.4), os empreendedores são heróis do mundo dos negócios. Fornecem empregos, inserem inovações e incentivam o crescimento econômico. Não sendo apenas fornecedores de mercadorias ou de serviços, mas fontes que assumem riscos em uma economia em mudança, transformação e crescimento. Dornelas (2005, p.21), caracteriza os empreendedores como pessoas diferenciadas, que possuem motivação, são apaixonadas pelo que fazem, querem ser reconhecidas e admiradas, não se contentam em ser mais um na multidão e querem deixar um legado.

De acordo com Chiavenato (2004, p.5), a pessoa que consegue fazer as coisas acontecerem é o empreendedor, pois possui sensibilidade para os negócios, tino financeiro e capacidade de identificar oportunidades, sendo capaz de transformar ideias em realidade, para beneficio próprio e da comunidade. Possui criatividade e um nível de energia elevado, imaginação e perseverança, todas essas características combinadas, possibilitam ao empreendedor transformar uma ideia simples e mal estruturada em algo concreto e bem-sucedido no mercado.



Segundo Bernardi (2003, p.64), os empreendedores possuem um perfil característico como: senso de oportunidade, dominância, agressividade e energia para realizar, autoconfiança, otimismo, dinamismo, independência, persistência, flexibilidade e resistência a frustrações, criatividade, propensão ao risco, liderança carismática, habilidade de equilibrar “sonho” e frustração, habilidade de relacionamento etc.

Porém, Chiavenato (2004, p.6) afirma possuir apenas três características básicas para identificar o espírito empreendedor, sendo elas:

1. Necessidade de realização: Os empreendedores apresentam uma alta necessidade de realização em relação às pessoas da população geral. Gostam de competir com certo padrão de excelência e preferem ser pessoalmente responsáveis por tarefas;

2. Disposição para assumir riscos: O empreendedor assume vários riscos ao iniciar seu próprio negócio. Porém pessoas com alta necessidade de realização tem uma tendência em assumir riscos, ou seja, elas preferem situações arriscadas até o ponto em que podem exercer um controle pessoal sobre o resultado;

3. Autoconfiança: Os empreendedores de sucesso são pessoas que enxergam os problemas que cercam o novo negócio, mas acreditam nas suas habilidades pessoais para superar. Aquele que possui autoconfiança acredita que pode enfrentar os desafios que existem ao seu redor e tem domínio sobre os problemas que enfrenta.

O empreendedor detecta uma oportunidade e cria um negócio para capitalizar sobre ela, assumindo todos os riscos (DORNELAS, 2005, p.39).

Lenzi (2009, p.26) garante que a competência empreendedora é formada pela intersecção de três aspectos fundamentais, sendo eles os conhecimentos, habilidades e atitudes. O conhecimento é fundamental e é representado pelo nível de informações que se tem sobre o negócio, devendo sempre ser buscado pelo empreendedor através da capacitação constante, como a leitura. A habilidade é o saber aplicar na prática o conhecimento e cada informação técnica ou gerencia adquirida no negócio. De nada adianta um empreendedor possuir e dominar todo tipo de informação e ter habilidade nos negócios se não ter a atitude de colocar em prática o melhor no dia a dia da empresa (LENZI, 2009, p.26).

A ideia de empreendimento surge da observação, da percepção e análise de atividades, tendências e desenvolvimentos, na cultura, sociedade, nos hábitos sociais e de consumo. As oportunidades detectadas ou visualizadas, das necessidades e das demandas prováveis, atuais e futuras, e necessidades não atendidas definem a ideia do empreendimento (BERNARDI, 2003, p.63).

“A palavra empreender (entrepreneur) tem origem francesa e quer dizer aquele que assume riscos e começa algo novo” (DORNELAS, 2005, p.29).

Segundo Dornelas (2005, p.41), a decisão de empreender pode ocorrer aparentemente por acaso. “Essa decisão ocorre devido a fatores externos, ambientais e sociais, a aptidões pessoais ou um somatório de todos esses fatores, que são críticos para o surgimento e o crescimento de uma nova empresa”. Quando um evento gerador desses fatores dá início a um novo negócio, inicia-se um processo empreendedor.

De acordo com Bernardi (2003, p.63), existem cinco formas de realizar a ideia de empreender, sendo elas a montagem de um empreendimento, a compra de uma empresa em funcionamento, sociedade num novo empreendimento, sociedade num empreendimento em funcionamento e a franquia, muito utilizada quando não se conhece o ramo.

O talento empreendedor resulta da percepção, direção, dedicação e muito trabalho dessas pessoas especiais, que fazem acontecer. Onde existe este talento, há a oportunidade de crescer, diversificar e desenvolver novos negócios. [...] Quando o talento é somado à tecnologias e as pessoas têm ideias viáveis, o processo empreendedor esta na eminência de ocorrer. Mas, existe ainda a necessidade de um combustível [...] o capital. O componente final



é o know-how, ou seja, o conhecimento e a habilidade de conseguir convergir em um mesmo ambiente o talento, a tecnologia e o capital que fazem a empresa crescer (DORNELAS, 2005, p. 42).

O sucesso do empreendedor e do seu empreendimento esta fundamentado no planejamento. Assim o empresário que busca conhecimento para elaborar bons planos para seus empreendimentos e agem de acordo com o que planejaram, tendo disciplina em cumprir e revisar sempre que necessário, são esses os empreendedores que alcançam o sucesso (SALIM; SILVA, 2010, p.26).

Segundo Dornelas (2007, p.11), não existe um modelo padrão de empreendedor que possa ser identificado. Torna-se empreendedor é algo que pode acontecer a qualquer um.

Existem alguns conceitos sobre os vários tipos de empreendedores. Dornelas (2007, p.11) nos apresenta alguns desses conceitos:

a) O Empreendedor Nato (Mitológico): esses empreendedores são os mais conhecidos e aclamados. Começam do nada e criam grandes impérios, empreendimentos de sucesso. Suas historias são brilhantes, começaram a trabalhar muito jovens e adquirem habilidade de negociação e de vendas, ou seja, ganham habilidades durante o tempo e acabam se tornando referencia. São visionários, otimistas, estão à frente do seu tempo e comprometem-se 100% para realizar seus sonhos.

b) O Empreendedor que Aprende (Inesperado): esses empreendedores são pessoas que nunca tiveram vontade de empreender, ter o seu próprio negocio ou de se tornar um empreendedor e que quando menos esperavam se depararam com uma oportunidade de negocio e tiveram a decisão de mudar o que faziam na vida para se dedicar ao próprio negocio e tem se tornado um tipo de empreendedor muito comum.

c) O Empreendedor Serial (Cria Novos Negócios): esses empreendedores são apaixonados pelo ato de empreender, estão atentos a tudo que acontece ao seu redor. São pessoas dinâmicas, que gostam de desafios e adrenalina que estão envolvidos na criação de algo novo, não se contentam em criar e ficar a frente de um negócio ate que se torne uma grande corporação. Tem habilidade para montar equipes, motivar o time, captar recursos e colocar a empresa em funcionamento. Ao concluir um desafio, precisa de outros para de manter motivado, querem sempre mais e mais.

d) O Empreendedor Corporativo: esses empreendedores são geralmente executivos muito competentes, com capacidade gerencial e conhecimento de ferramentas administrativas. Assumem riscos e tem o desafio de lidar com a falta de autonomia, já que nunca terão o caminho 100% livre para agir. São hábeis comunicadores e vendedores de suas ideias. São ambiciosos e sabem se autopromover. Trabalham de olho nos resultados para crescer no mundo corporativo.

e) O Empreendedor Social: esses empreendedores não buscam desenvolver um patrimônio financeiro, não tem como objetivo ganhar dinheiro, e sim compartilhar seus recursos e contribuir para o desenvolvimento das pessoas. Possuem como missão de vida construir um mundo melhor para as pessoas, envolvendo-se em causas humanitárias criando oportunidades para aqueles que não têm acesso a elas, como por exemplo, oferecer oportunidades de emprego a pessoas necessitadas no meio social em que está inserido. Realizam-se vendo seus projetos trazerem resultados para os outros e não para si próprios.

f) O Empreendedor por Necessidade: esses empreendedores geralmente não têm acesso ao mercado de trabalho ou foram demitidos. Por necessidade, não possuem outra opção a não ser trabalhar por conta própria, ou seja, não possuem alternativas a não ser criar o seu próprio negócio. Geralmente informais com tarefas simples, prestando serviços e com pouco retorno financeiro. É um grande problema social para os países em desenvolvimento, pois não contribui pra o desenvolvimento econômico. São na maioria pessoas sem estudo, que



não tem acesso a recursos, com iniciativas empreendedoras simples e inovadoras, não contribuem com impostos e taxas. Sua existência em grande quantidade é um problema social, pois inflam as estatísticas empreendedoras de um país em desenvolvimento.

g) O Empreendedor Herdeiro (Sucessão Familiar): esses empreendedores recebem logo cedo a missão de levar à frente o legado da família. O desafio desse empreendedor herdeiro é multiplicar o patrimônio recebido. Aprende a arte de empreender com exemplos da família, e geralmente segue seus passos. Muitos começam bem cedo a entender como o negócio funciona e a assumir responsabilidades na organização, e acabam por assumir cargos de direção ainda jovens. Alguns desejam inovar, mudar as regras. Enquanto que outros conservadores preferem não mexer no que tem dado certo.

h) O “Normal” (Planejado): esses empreendedores são os que “fazem a lição de casa”, segue o planejamento para atingir sua meta, busca minimiza riscos, se preocupam com os próximos passos do negócio, tem uma visão de futuro clara, definido como empreendedor “normal” ou planejado. “Normal”, pois, age de acordo com o que se espera de um empreendedor, seria o mais completo do ponto de vista da definição de empreendedor e uma referencia a ser seguida.

O movimento do empreendedorismo no Brasil começou a ser implementado na década de 1990, quando entidades como SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e Softex (Sociedade Brasileira para Exportação de Software) foram criadas. Antes disso, praticamente não se falava em empreendedorismo e em criação de pequenas empresas, pois o empreendedor não encontrava auxílio e informações para sua jornada, já que os ambientes políticos e econômicos do país não eram propícios. O Sebrae um dos órgãos mais conhecidos do pequeno empresário brasileiro, começou a dar suporte e consultoria nas pequenas empresas brasileiras para dar início as suas atividades (DORNELAS, 2001, p. 25).

Antigamente o ensino era voltado para a formação de profissionais para administrar grandes empresas e não para criar empresas. A partir do momento que esse cenário mudou as escolas de ensino não estavam preparadas para atender aos profissionais experientes e os jovens à procura de uma oportunidade no mercado de trabalho. Há anos atrás era loucura um jovem recém-formado se aventurar na criação de seu próprio negócio, já que as grandes empresas ofereciam estabilidade de emprego e bons salários. Na busca de mudar essa visão é que finalmente o empreendedorismo passa a ser tratado no Brasil com mais importância (DORNELAS, 2001, p. 22).

As iniciativas empreendedoras no Brasil têm crescido, uma vez que o país esta em desenvolvimento, devido a isso, a capacitação de candidatos à função de empreendedor é prioridade no Brasil e em muitos países (DORNELAS, 2001, p.21). Devido ao fato de que, uma das consequências do empreendedorismo é o crescimento econômico, através da geração de empregos e de empreendimentos que movimentarão a economia (SALIM; SILVA, 2010, p.14).

Os empreendedores estão eliminando barreiras comerciais e culturais, encurtando distancias, criando novos empregos e gerando riqueza. A nova economia, a era da internet, boas ideias e um bom planejamento somados ao capital podem gerar negócios grandiosos em um curto período de tempo (DORNELAS, 2001, p. 21).

Com o estudo do empreendedorismo, criou-se uma cultura empreendedora nas universidades e grupos de cientistas procuraram entender o comportamento e as motivações do empreendedor. Portanto, o empreendedorismo se tornou objeto de estudo de pesquisa e diversos de seus aspectos passaram a ser analisados. (SALIM; SILVA, 2010, p. 49).

O empreendedorismo vem crescendo no mundo inteiro e cada vez mais esta sendo tratado como uma questão fundamental para a realização das pessoas e para o desenvolvimento econômico (SALIM; SILVA, 2010, p. 18).



Foram criadas organizações para difundir o Empreendedorismo e transforma-lo em uma vantagem competitiva, estudando o conjunto de medidas que cada país adota para disseminar o Empreendedorismo e sua aplicação, conforme os resultados sejam positivos (SALIM; SILVA, 2010, p.8).

Uma dessas organizações é o GEM (Global Entrepreneurship Monitor), com a missão de estabelecer critérios para medir o grau de Empreendedorismo de um país aplicando esses critérios em diferentes países a cada ano, ou seja, o GEM apura o estagio de desenvolvimento do Empreendedorismo em países que se associam à sua organização e aceitam participar das suas pesquisas anuais. O Brasil é associado ao GEM e participa dessas pesquisas anualmente (SALIM; SILVA, 2010, p.8).

Conforme Salim e Silva (2010, p.9), “o GEM foi criado em 1997 e se viabilizou graças ao apoio do Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership, ligado à Fundação Ewing Marion Kauffman”.

De acordo com Dornelas (2005) estamos na era do empreendedor, individuo capaz de transformar ideias inovadoras em oportunidades de sucesso. Pessoas essas que possuem uma visão diferente dos demais têm a capacidade de correr riscos e fazer acontecer as coisas que ele acredita que pode dar certo.

Segundo Lenzi (2009, p.7), na antiga geração de empreendedores, o poder de uma empresa estava na sua capacidade de produzir um bem ou serviço. Quanto melhor a sua possibilidade de produzir, melhores seriam seus resultados. Já na nova geração de empreendedores, as empresas devem ter uma atenção redobrada nas suas ações de mercado e na sua visão de futuro. Visão essa que permite enxergar caminhos que outros não conseguem vislumbrar, ou que só conseguirão ver por imitação do sucesso alheio.

O empreendedorismo é o principal fator de desenvolvimento econômico e social de um país. É por intermédio desse fenômeno que iniciativas isoladas ou conjuntas poderão reverter em crescimento ao país e como consequência a população em geral (LENZI, 2009, p.6). Sendo assim, a partir de meados do século XX, o empreendedorismo passou a ser estudado e analisado com mais cuidado. (SALIM; SILVA, 2010, p. 14).

2.2 Porte das empresas

Quanto ao seu porte, as empresas podem ser classificadas em grandes, médias e pequenas segundo alguns critérios, como o número de empregados, o volume de vendas, o valor dos ativos, o volume de depósitos etc (CHIAVENATO, 2005, p.45).

O site do SEBRAE (2015) utiliza para classificar o porte das empresas, o critério de número de empregados utilizados pelo IBGE, para exportação, ações de tecnologia, fins bancários e outros, porém este critério não possui fundamentação legal.

Na área industrial, as micro empresas são as que possuem até 19 empregados, as pequenas empresas possuem de 20 a 99 empregados, as médias empresas possuem de 100 a 499 empregados e as empresas grandes possuem mais de 500 empregados. Já na área do comercio e serviços as micro empresas possuem ate 9 empregados, as pequenas empresas possuem de 10 a 49 empregados, as medias empresas possuem de 50 a 99 empregados e as grandes empresas mais de 100 empregados (SEBRAE, 2015).

Na forma legal, o porte das empresas é determinado de acordo com o seu faturamento anual, classificando-se em Microempreendedor Individual (MEI), Microempresas (ME), Empresas de Pequeno Porte (EPP) ou como Grandes Empresas que são as que se enquadram no regime de tributação do Lucro Presumido ou Lucro Real

A forma mais utilizada para se fundamentar a divisão das empresas em micro e pequenos empreendimentos é a Lei Complementar 123/06, alterada pela Lei Complementar



147/14, que define como MEI aqueles empreendedores com faturamento anual igual ou inferior a R\$ 60.000,00, como ME as empresas cujo faturamento anual seja igual ou inferior a R\$ 360.000,00, como EPP aquelas cujo faturamento seja entre R\$ 360.000,00 e R\$ 3.600.000,00, e como empresas de grande porte aquelas com faturamento superior a R\$ 3.600.000,00.

3 Metodologia

Esta pesquisa possui caráter descritivo, com abordagem quantitativa. Os dados foram coletados nos relatórios de Empreendedorismo na Região Sul do Brasil dos anos de 2012, 2013 e 2014, e no Relatório Executivo de Empreendedorismo no Brasil de 2014, divulgados pelo GEM – Global Entrepreneurship Monitor, que é um projeto que busca compreender a importância do empreendedorismo no desenvolvimento econômico dos países e regiões.

Foram montadas tabelas com o percentual das taxas de empreendedores fornecidas pelos relatórios, conforme o seu estágio de empreendimento, a motivação e as principais características dos empreendedores e dos empreendimentos. Os dados que foram analisados correspondem aos anos de 2012 a 2014, para mostrar a evolução ou o decréscimo durante esse período. A média geral do Brasil, com a nomenclatura Brasil/2014 também será analisada em conjunto com o percentual da Região Sul. Algumas tabelas possuem uma coluna com a Variação de 2012 a 2014, que foi calculado através do valor em percentual de 2014 menos o valor de percentual de 2012, possibilitando evidenciar a variação em pontos percentuais entre os três anos que se passaram. Por intermédio dessas tabelas foi realizada uma comparação das modificações em percentuais que ocorreram nos anos de 2012 a 2014, e também com a média geral do Brasil de 2014. Esse estudo possibilitou evidenciar os empreendedores existentes, suas características e se houve uma evolução ou decréscimo da taxa de empreendedores entre os anos citados.

4 Resultados e discussões

As tabelas que fazem um comparativo com os anos de 2012, 2013 e 2014, demonstrando a evolução, possuem como amostragem para o cálculo 2.000 entrevistados por região, com indivíduos de 18 a 64 anos, e um total de 10.000 indivíduos entrevistados no Brasil pelo projeto GEM.

A Tabela 1 demonstra as taxas de empreendedorismo segundo o estágio do empreendimento, com dados da Região Sul do Brasil de 2012 a 2014 e os dados da média Nacional do Brasil de 2014.

Tabela 1:

Evolução das taxas de Empreendedorismo conforme estágio de empreendimentos

Região Sul	Evolução				Brasil/2014
	2012	2013	2014	Variação 2012/2014	
Empreendedores Iniciais	15,3%	13,6%	17,1%	^ 1,8	17,2%
Empreendedores Estabelecidos	16,6%	15,1%	18,5%	^ 1,9	17,5%
Taxa total de empreendedores	31,3%	28,6%	35,1%	^ 3,8	34,5%

Fonte: adaptado de GEM, 2014.



A taxa de empreendedores iniciais em 2012 foi de 15,3%, diminuiu em 2013 para 13,6% e voltou a aumentar de forma significativa em 2014 com 17,1%, ficando equivalente à média Nacional de 17,2%. A variação observada foi o aumento de 1,8 pontos percentuais de 2012 para 2014. Porém o crescimento mais significativo ocorreu de 2013 para 2014 com 3,5% recuperando a queda que teve no exercício de 2013.

O mesmo ocorreu com os empreendedores estabelecidos, em 2012 obtiveram uma proporção de 16,6%, diminuindo em 2013 para 15,1% e aumentando também significativamente em 2014 com 18,5%. A variação desses empreendedores também foi positiva com um registro de 1,9% de aumento do ano de 2012 para 2014, e uma variação de 3,4% de 2013 para 2014.

Os aumentos significativos que os empreendedores obtiveram reflete no Total de empreendedores da região Sul do Brasil, finalizando o ano de 2014 com 35,1%, proporção superior à Média Nacional de 2014 (34,5%), com uma variação 2012 para 2014 de 3,8% de aumento. Portanto, em 2014 a proporção dos empreendedores dos dois tipos aumentou, ficando perto da Média Nacional do Brasil, superando a queda de 2013 e ultrapassando as proporções alcançadas em 2012. Existem muitos empreendedores novos, que estão buscando abrir o seu próprio negócio (17,1%), essa quantidade ainda não superou os empreendedores existentes a mais de 3,5 anos (18,5%), porém esta bem próxima e a soma de ambas mostra um aumento no total de empreendedores na região Sul do Brasil, movimentando a economia e gerando empregos e renda.

O empreendedorismo por oportunidade é baseado na identificação de oportunidades de negócios e nichos de mercado, buscando inovação e a criação de negócios diferenciados. Enquanto que o empreendedorismo por necessidade, busca suprir as necessidades básicas de renda daqueles que empreendem, são pessoas que estão buscando apenas manter a si e à sua família, na maioria são informais e sem planejamento e devido a isso não se mantem por longo período no mercado.

Em 2014 os empreendedores por oportunidade na Região Sul obtiveram uma proporção de 14%, sendo está mais alta que a média Nacional do Brasil que ficou em 12,2%, maior ainda que a registrada em 2012 e 2013, com 11,2% e 10,6% respectivamente. Enquanto que os empreendedores por necessidade obtiveram uma diminuição começando em 2012 com 3,8%, passando para 2013 com 3% e encerrando 2014 com 2,9%, menor inclusive que a média Nacional Brasileira de 5%.

Para o país conseguir o seu desenvolvimento econômico é importante que existam mais empreendedores por oportunidade do que por necessidade. O aumento dos empreendedores por oportunidade que ocorreu em 2014, ultrapassou 2012 em 2,8 pontos percentuais, e 2013 em 3,4 pontos percentuais. Resultado positivo para o país, significando desenvolvimento para região, ou seja, a Região Sul do Brasil está obtendo desenvolvimento para si e contribuindo para o desenvolvimento econômico do país. Ocorreu diminuição nas taxas de empreendedores iniciais por necessidade em 0,9% de 2012 a 2014.

O aumento do número dos empreendimentos por oportunidade e diminuição dos empreendimentos por necessidade foram influenciados por alguns acontecimentos como a realização da Copa do Mundo que ocorreu aqui no Brasil em 2014, as construções e modificações que ocorreram em todas as sedes de jogos, as rodovias, aeroportos, além do turismo e da parte hoteleira influenciaram de certa forma o desenvolvimento na área de empreendedorismo em vista de oportunidades de crescimento, gerando empregos para a população, além das eleições Presidenciais que ocorreram neste mesmo ano.

É importante salientar que em 2012 e 2013 com relação ao gênero, as mulheres eram a maioria no empreendedorismo, sempre acima de 50%, mas em 2014 esse percentual se tornou bem próximo ambos com quase 50% e se inverteu, os homens passaram a ser a maioria na



região Sul com 50,1% e as mulheres com 49,9%, porém na Média Nacional do Brasil de 2014 as mulheres continuam sendo a maioria com um percentual de 51,2%.

A faixa etária de empreendedorismo no estágio inicial, mostra que em 2014 a grande maioria estão inseridas nas faixas etárias que vão de 18 a 34 anos, obtendo um total de 52,8%. Houve uma diminuição de empreendedores de 35 a 44 anos e um aumento dos empreendedores de 55 a 64 anos em relação aos anos anteriores. Em todos os anos, inclusive na média Nacional do Brasil a faixa etária com maior percentual de empreendedores foi de 25 a 34 anos. A faixa de renda de empreendedores com renda entre 3 até 6 salários mínimos, obteve um aumento em todos os anos desde de 2012. A faixa de renda de até 3 salários mínimos apesar de ter diminuído de 2013 para 2014, esta sempre com percentual elevado e acima de 50%, em todos os anos inclusive na Média Nacional.

Entretanto, ao final de 2014 notou-se que os empreendedores são na maioria homens, com faixa etária de 25 a 34 anos e renda de até três salários mínimos.

Quanto ao gênero, os homens vêm diminuindo o seu percentual, pois em 2012 era 59,5%, em 2013 passou para 58,8% e 2014 foi para 56,7%, mesmo assim, em todos os anos analisados e inclusive a média nacional os homens são a maioria com percentuais acima de 50%. Quanto às mulheres pode se observar que com o passar dos anos seus percentuais vem aumentando, em 2012 era 40%, em 2013 foi para 41,2%, terminou 2014 com 43,3% e representadas na Média Nacional com 45,1%, portanto as mulheres estão obtendo seu espaço dentro do empreendedorismo estabelecido.

A grande maioria dos empreendedores estabelecidos estão entre 25 a 54 anos, desde 2012 a 2014, inclusive na Média Nacional. Os empreendedores de 18 a 34 anos tiveram uma diminuição de 2013 para 2014, mas em compensação a faixa etária nesse mesmo período dos empreendedores de 35 a 44 anos e os de 55 a 64 anos obtiveram um aumento.

A primeira faixa de renda que é composta por empreendedores com até 3 salários mínimos vem diminuindo o seu percentual com o passar dos anos, pois em 2012 e 2013 foram acima de 54%, já em 2014 esse percentual diminuiu para 37,6%. A segunda faixa de renda, composta por empreendedores com mais de 3 até 6 salários mínimos diminuiu em 2013, mas voltou a aumentar em 2014, ficando com 40,9%.

A maioria dos empreendedores estabelecidos ficam distribuídos nas duas primeiras faixas de renda, com um total de 6 salários mínimos, com um somatório de percentual superior a 50%.

A faixa de renda registrada em 2014 teve um percentual muito acima da média nacional do Brasil, na faixa com até 3 salários mínimos a diferença de percentual foi de 35%, enquanto que a faixa de 3 até 6 salários mínimos o percentual maior foi o da média Nacional, assim como na faixa com mais de 6 até 9 salários mínimos. Ficando evidente que a região Sul possui faixas de renda bem diferentes da média Nacional que representa um salário elevado para os empreendedores e na sua maioria analisando regiões separadamente os resultados podem ser outros.

Em 2014 ainda pode ser observado que empreendedores com mais de 9 salários também vem aumentando, obtendo resultados relevantes e maiores que na Média Nacional.

A maioria dos empreendedores em estágio inicial na Região Sul não considera o seu produto ou serviço novo para ninguém, e o percentual de 2014 (85,5%) supera o do Brasil (78,1%). O percentual dos que consideram seus produtos e serviços novos para todos ou para alguns, é expressamente menor do que o do Brasil, mesmo este tendo aumentado de 2012 para 2014.

Em 2014, 61,8% dos empreendedores iniciais da região Sul indicou a existência de muitos concorrentes, com um percentual que supera os da média nacional (60,4%). O percentual de concorrentes, por mais que seja alto, está diminuindo com o passar dos anos, já



que no ano de 2012 era 66,9%, em 2013 caiu para 63,7% e no ano de 2014 fechou com 61,8%. Enquanto isso, os empreendedores que afirmam ter poucos ou nenhum concorrente estão aumentando, inclusive na média nacional.

Quanto ao número de colaboradores, 84,2% dos estabelecimentos não possui nenhum funcionário, percentual que aumentou de 2012 para 2014 ficando muito próxima da média Nacional, de 84,1%. Os estabelecimentos que iniciam com 1 ou mais empregados estão diminuindo, porém, a estimativa para criação de empregos para os próximos 5 anos mostra um aumento considerável.

Em 2014 o percentual de estimativa de criação de empregos para os próximos cinco anos aumentou, indicando que pelo menos 48% dos empreendedores tem expectativa de gerar pelo menos um emprego. E o percentual da estimativa de não ter nenhum empregado reduziu de 2013 (80,0%) para 2014 (52,1%).

Essa geração de emprego traz riqueza para a sociedade, desenvolvimento econômico para região Sul e para o país.

Em torno de 1,4% dos empreendedores estabelecidos em 2014, consideram seus produtos ou serviços novos para todos, enquanto que 19,5% consideram novos para alguns e a grande maioria 79,1% consideram que o conhecimento de seus produtos e serviços não são novos para ninguém, percentual que diminuiu do ano 2013, e que ficou abaixo da média do Brasil 84,2%, porém ainda é alta.

Os empreendedores estabelecidos indicaram possuir muitos concorrentes, com um percentual de 66% em 2014, percentual esse superior ao de 2013 (62,2%), porém inferior ao da Média Nacional (69,3%). E os empreendedores que afirmam ter poucos concorrentes ou nenhum estão diminuindo.

A quantidade de empregados atualmente dos empreendedores estabelecidos está diminuindo com o passar dos anos e a quantidade de empreendedores com nenhum empregado esta aumentando em 2012 era 58,6%, em 2013 foi para 67,6% e encerrou 2014 com 73,5%, chegando perto da Média Nacional de 79,5%.

A estimativa de geração de empregos para os próximos 5 anos aumentou e consequentemente esta diminuindo a proporção de empreendedores que não pretendem criar nenhum emprego nos próximos 5 anos, com um percentual em 2014 de 55,2% inferior a média Nacional de 67,3%.

Pode-se observar que os empreendedores iniciais e estabelecidos são na maioria homens com 50,1% e 56,7% respectivamente. A Faixa Etária em que se concentram os empreendedores iniciais é de 18 a 34 anos, com um total de 52,8%, enquanto que os empreendedores estabelecidos estão na faixa etária de 35 a 54 anos, com um total de 55,6%. E em torno de 52,9% dos empreendedores iniciais possuem uma renda de até 3 salários mínimos, enquanto que os empreendedores estabelecidos cerca de 40,9% possuem uma renda que corresponde a mais de 3 salários até 6 salários mínimos. Sendo assim, a característica em comum dos empreendedores iniciais e estabelecidos é o gênero, pois ambos na sua maioria são homens, tendo como diferença a faixa etária e a faixa de renda.

Outro aspecto interessante está na faixa etária dos empreendedores. Os empreendedores iniciais são na maioria jovens que, sem medo, encaram a “aventura” de um novo negócio e quanto maior a idade menor o percentual de pessoas com essa coragem. Assim, também os empreendedores estabelecidos são na maioria pessoas com mais idade, e o fato de serem cautelosos pode justificar essa diferença.

A Tabela 8 analisa o faturamento anual dos empreendedores iniciais e estabelecidos da região Sul, ambos no ano de 2014.



Tabela 8:

Faturamento Anual dos Empreendedores da Região Sul do Brasil em 2014

Região Sul Faturamento Anual	Empreendedores	
	Inicial	Estabelecido
Até R\$ 12.000,00	40,9%	32,9%
De R\$ 12.000,01 a R\$ 24.000,00	22%	25,2%
De R\$ 24.000,01 a R\$ 36.000,00	10,5%	18,4%
De R\$ 36.000,01 a R\$ 48.000,00	2%	4,9%
De R\$ 48.000,01 a R\$ 60.000,00	2,6%	5%
De R\$ 60.000,01 a R\$ 360.000,00	3,5%	10,8%
De R\$ 360.000,01 a R\$ 3.600.000,00	0,5%	0,3%
Acima de R\$ 3.600.000,00	0%	0%
Ainda não faturou	18%	2,4%

Fonte: adaptado de GEM, 2014.

Observa-se que os empreendedores iniciais se concentram nas duas primeiras faixas de faturamento que vai até R\$24.000,00 (vinte e quatro mil reais) com um percentual total de 62,9%. Mas 40,9% desse total, possui faturamento de até R\$12.000,00 (doze mil reais). Existem empreendedores iniciais em torno de 18% que ainda não faturaram e nenhum empreendedor registrou possuir faturamento acima de R\$3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais).

Os empreendedores estabelecidos se concentram em torno de 76,50% nas três primeiras faixas com faturamento de até R\$36.000,00 (trinta e seis mil reais), mas a grande maioria 32,9% ainda esta na primeira faixa de até R\$12.000,00 (doze mil reais). Outra faixa que se destaca é a dos empreendedores com faturamento de R\$60.000,01 (sessenta mil reais e um centavo) a R\$360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) com 10,8% e assim como os empreendedores iniciais nenhum empreendedor estabelecido registrou possuir o faturamento acima de R\$3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais).

A tabela 9 analisa as percepções e a mentalidade da população empreendedora acerca do empreendedorismo.

Tabela 9:

Evolução da Mentalidade Empreendedora

Região Sul	Evolução				Brasil/2014
	2012	2013	2014	Varição 2012/2014	
Afirmam conhecer pessoalmente alguém que começou um novo negócio nos últimos 2 anos.	32,8%	31,4%	30,6%	∨ 2,2	37,7%
Afirmam perceber, para os próximos seis meses, boas oportunidades para se começar um novo negócio nas proximidades onde vivem.	48,9%	48%	63,1%	∧ 14,2	55,5%
Afirmam ter o conhecimento, a habilidade e a experiência necessários para iniciar um novo negócio.	55,3%	48,4%	49,7%	∨ 5,6	50%
Afirmam que o medo de fracassar não impediria que comesçassem um novo negócio.	63,5%	56,9%	55,5%	∨ 8	60,9%

Fonte: adaptado de GEM, 2014.



Observa-se, que em 2014, 30,6% dos indivíduos pesquisados afirmou conhecer pessoalmente alguém que abriu o seu próprio negócio nos últimos dois anos, porém esse percentual vem diminuindo gradativamente. Em 2012 foi 32,8% e, em 2013, 31,4%.

Em 2014, os resultados foram satisfatórios quanto a percepção de boas oportunidades para iniciar um novo negocio nos próximos seis meses, com 63,1%, percentual maior que os registrados em 2012 (48,9%) e 2013 (48%), inclusive da Média Nacional (55,5%). Um aumento de 14,2% de 2012 para 2014. Este resultado de aumento elevado em 2014 pode estar representando a expectativa para as Olimpíadas em 2016, assim como a Copa do Mundo e as Eleições trouxeram um aumento dessas oportunidades de um novo negócio.

O percentual dos indivíduos que afirmam ter conhecimento, habilidade e experiência para iniciar um negócio, e o percentual dos que afirmam que o medo de fracassar não os impediria de começar um novo negocio diminuíram, ficando ambos com percentual inferior ao da média do Brasil.

Em 2012, 55,3% dos indivíduos afirmaram ter conhecimento, habilidade e experiência para iniciar um novo negócio, já em 2013 esse percentual foi para 48,4% e terminou 2014 com 49,7%.

Os indivíduos que afirmaram que o medo de fracassar não os impedira de começar um novo negócio, em 2012 foram de 63,5%, em 2013, 56,9% e, em 2014, 55,5%.

Portanto, a população empreendedora esta mudando sua mentalidade quanto ao empreendedorismo, acreditam que não possuem conhecimento, habilidade e experiência necessários e o medo de fracassar esta impedindo a abertura de novos negócios. Porém ainda vêm boas oportunidades para começar algo novo nas proximidades onde vivem, sobretudo empreendimentos por oportunidades, que são um tipo de empreendimento de grande relevância para o desenvolvimento econômico da região e do país.

5 Conclusões

O empreendedorismo é o principal fator de desenvolvimento econômico de um país, pois gera emprego e renda para a população de forma geral. Empreender envolve transformar ideias em realidade, assumindo todos os riscos que envolvem começar algo novo.

Por intermédio das análises feitas foi possível concluir que os dois estágios de empreendimentos analisados, dos empreendedores iniciais e dos empreendedores estabelecidos tiveram uma queda nas proporções em 2013, que foi superada em 2014 com proporções que ultrapassaram inclusive as alcançadas em 2012. A quantidade de empreendedores novos e os já estabelecidos aumentaram e conseqüentemente assim também aumentou o total de empreendedores na região Sul do Brasil, com uma taxa total final de empreendedores em 2014 de 35,1%, registrando um aumento de 6,5 pontos percentuais em relação a 2013 e de 3,8 pontos percentuais com relação a 2012, demonstrando um resultado favorável, pois quanto mais empreendedores, mais movimento na economia e geração de emprego e renda.

A proporção dos empreendedores novos que por oportunidade criaram o seu próprio negócio aumentaram em 3,4 pontos percentuais com relação a 2013 e 2,8 pontos percentuais com relação a 2012, enquanto que os empreendedores que criaram o seu próprio negócio por necessidade diminuíram em 0,9 pontos percentuais desde 2012, resultado muito satisfatório, pois demonstra uma melhor qualidade de empreendedorismo, e para um país conseguir o seu desenvolvimento econômico é importante que existam mais empreendedores por oportunidade do que por necessidade.



Os empreendedores por oportunidade se baseiam em oportunidades de negócios, criam negócios diferenciados, pois encontraram um nicho de mercado favorável a atividade que pretendem desenvolver. Já os empreendedores que abrem o seu próprio negócio por necessidade estão apenas em busca de renda para manter sua família, não possuem planejamento, conhecimento e capital para gerar o negócio e apenas inflam as estatísticas das pesquisas de empreendedorismos de um país em desenvolvimento que na maioria dos casos não consegue sobreviver por longo tempo no mercado, pois muitas vezes só a necessidade não é uma oportunidade de ser empreendedor.

Os empreendedores iniciais possuem as seguintes características, são na maioria homens, com faixa etária de 25 a 34 anos e com renda de até três salários mínimos, enquanto que os empreendedores estabelecidos são na maioria homens, com faixa etária de 45 a 54 anos e com renda entre 3 até 6 salários mínimos.

As características dos empreendimentos dos empreendedores iniciais e dos que já estão estabelecidos são as mesmas, a maioria deles, não considera o seu produto ou serviço novo para ninguém, indicaram a existência de muitos concorrentes, e atualmente não possui nenhum funcionário, porém o percentual de expectativa para criação de empregos nos próximos cinco anos aumentou, resultado positivo, já que essa geração de emprego pode trazer riqueza para a sociedade e desenvolvimento para região e para o país.

A maioria dos empreendedores do estudo analisado possui faturamento anual de até R\$12.000,00 (doze mil reais), sendo assim podem se enquadrar em empresas de pequeno porte, como Microempreendedor Individual (MEI) que possui um limite de faturamento anual para o seu enquadramento de até R\$60.000,00 (sessenta mil reais) ou como Micro Empresa (ME) com um limite de faturamento anual para seu enquadramento inferior ou igual a R\$360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais), ambos com tratamento favorecido e diferenciado oferecido pelo governo, como no pagamento de impostos, incentivando e ajudando na sua continuidade.

A mentalidade dos empreendedores esta mudando, pois houve um aumento significativo de indivíduos que afirmam perceber boas oportunidades para começar um novo negocio nos próximos seis meses, por mais que o medo de fracassar, a falta de conhecimento e habilidade estejam presentes, o sonho de ter o seu próprio negócio esta ganhando força ficando em terceiro lugar na classificação com os demais sonhos. Portanto é possível ver uma evolução nas taxas de empreendedores na Região Sul do Brasil entre os anos de 2012 a 2014. Os indivíduos estão querendo abrir o seu próprio negócio, sonham com isso, e existe uma grande possibilidade de que para os próximos anos os percentuais de empreendedores aumente ainda mais, pois com a realização das Olimpíadas de 2016 no Brasil já se percebe grandes movimentações nos setores que envolvem atividades afins com os jogos, como lembranças, alimentação, hotéis e o próprio turismo que é atraído por um evento destes, o que sem sombra de dúvida é bom para o Brasil, um país que está em desenvolvimento.

Referências

BERNARDI, L. A. Manual de Empreendedorismo e Gestão: Fundamentos, Estratégias e Dinâmicas. São Paulo: Atlas, 2003.

BRASIL. LEI COMPLEMENTAR Nº123, DE 14 DE DEZEMBRO DE 2006. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm>. Acesso em: 08 jun. 2015a.

BRASIL. LEI COMPLEMENTAR Nº147, DE 07 DE AGOSTO DE 2014. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LCP/Lcp147.htm>. Acesso em: 29 set. 2015b.



V SINGEP

Simpósio Internacional de Gestão de Projetos, Inovação e Sustentabilidade
International Symposium on Project Management, Innovation and Sustainability

ISSN: 2317 - 8302

CHIAVENATO, I. Empreendedorismo: Dando asas ao espírito empreendedor. São Paulo: Saraiva, 2005.

DORNELAS, J. C. A. O processo empreendedor. Empreendedorismo: Transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro: Elieser, 2001. Cap.2, p.19-39.

DORNELAS, J. C. A. O plano de negócios. Empreendedorismo: Transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro: Elieser, 2001. Cap.5, p.91-110.

DORNELAS, J. C. A. Criando um plano de negócios eficiente. Empreendedorismo: Transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro: Elieser, 2001. Cap.6, p.118-162

DORNELAS, J. C. A. Identificando, avaliando e implementando novas oportunidades de negócios. Empreendedorismo Corporativo: como ser empreendedor, inovar e se diferenciar na sua empresa. Rio de Janeiro: Elieser, 2003. Cap.7, p.81-91.

DORNELAS, J. C. A. O plano de negócios. Empreendedorismo Corporativo: Como ser empreendedor, inovar e se diferenciar em organizações estabelecidas. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003, Cap. 8, p. 95-112.

DORNELAS, J. C. A. Empreendedorismo: Transformando ideias em Negócios. 2.ed. Rio de Janeiro: Campus, 2005.

DORNELAS, J. C. A. Tipos de Empreendedores. Empreendedorismo na Prática. Rio de Janeiro: Elieser, 2007. Cap.2, p.11-16.

GEM 2012. Empreendedorismo na Região Sul do Brasil 2012. Disponível em <http://www.ibqp.org.br/upload/tiny_mce/GEM_2012_-_Empreendedorismo_na_regiao_Sul_do_Brasil.pdf>. Acesso em: 25 set. 2015.

GEM 2013. Empreendedorismo na Região Sul do Brasil 2013. Disponível em <http://ibqp.org.br/upload/tiny_mce/Download/GEM_2013_-_Empreendedorismo_na_Regiao_Sul.pdf>. Acesso em: 25 set. 2015.

GEM 2014. Empreendedorismo na Região Sul do Brasil 2014. Disponível em <http://www.ibqp.org.br/upload/tiny_mce/Download/GEM_2014_encarte_Sul.pdf>. Acesso em: 25 set. 2015.

GEM 2014. Empreendedorismo no Brasil Relatório Executivo 2014. Disponível em <http://www.ibqp.org.br/upload/tiny_mce/Download/GEM_2014_Relatorio_Executivo_Brasil.pdf>. Acesso em: 25 set. 2015.

LENZI, F. C. A Nova Geração de Empreendedores: Guia para Elaboração de um Plano de Negócios. São Paulo: Atlas, 2009..

SALIM, C. S.; SILVA, Nelson Caldas. Introdução ao Empreendedorismo: Despertando a Atitude Empreendedora. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.



V SINGEP

Simpósio Internacional de Gestão de Projetos, Inovação e Sustentabilidade

International Symposium on Project Management, Innovation and Sustainability

ISSN: 2317 - 8302

SEBRAE. Critérios de Classificação de Empresas: MEI – ME - EPP. Disponível em: <<http://www.sebrae-sc.com.br/leis/default.asp?vcdtexto=4154>>. Acesso em: 01 out. 2015.

SILVA, A. B. da, et al. Fatores Determinantes para a Criação e Gestão de Pequenas Empresas. In: PREVIDELLI, José J.; MEURER, Vilma. Gestão da Micro, Pequena e Média Empresa no Brasil: Uma Abordagem Multidimensional. Paraná: UNICORPORE, 2012. Cap.1, p. 27-52