

**CENTRO PAULA SOUZA
ETEC PROFESSORA MARINÊS TEODORO DE FREITAS
ALMEIDA
Técnico em Comércio**

NATHAN BRAZ DE LIMA SVENSON

EMPREENDEDORISMO

**Novo Horizonte
2016**

NATHAN BRAZ DE LIMA SVENSON

EMPREENDEDORISMO

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso Técnico em Comércio da Etec Professora Marinês Teodoro de Freitas Almeida, orientado pela Prof.^a Patrícia Maschio Cardoso, como requisito parcial para obtenção do título de técnico em Comércio.

**Novo Horizonte
2016**

Dedico este trabalho a minha mãe, que sempre me apoiou em meus estudos.

Muitos obstáculos foram impostos para mim, mas eu deixei para trás, tudo o que não me leva pra frente.

NATHAN BRAZ DE LIMA SVENSON

AGRADECIMENTO

Agradeço a Deus pela vida e aos meus pais Ana Claudia e Luís Augusto pelo amor, dedicação e incentivo.

"Uma pessoa que nunca cometeu erros nunca tentou algo novo" (Albert Einstein).

RESUMO

O tema do presente trabalho visa a apresentar como o empreendedor teve sua importância e foi fundamental para o sucesso de grandes empresas. O empreendedor tem que ser uma pessoa criativa, com ideias ou algo novo que vai fazer a diferença para o mercado de trabalho. Ele tem que assumir os riscos e estarem atentos às modificações do mercado de trabalho e saber ser otimista diante das situações de fracasso. O empreendedorismo é de fundamental importância como estratégia nos negócios diminuindo os riscos, orientando decisões, e transformando as oportunidades em ideias lucrativas. O empreendedorismo é o fator determinante para a obtenção de sucesso do profissional que deseja progredir na carreira, e ser capaz de perceber oportunidades, avaliar os riscos e planejar ações efetivas para o benefício de crescimento da empresa. Na empresa em que o estudo de caso foi aplicado pode-se identificar um único integrante no qual se dedica totalmente para a empresa, podemos caracteriza-lo como a engrenagem principal da organização, ou seja, por mais que a empresa seja formada por mais integrantes, sem ele ela não procede. Com mil e uma utilidades o presidente faz a maior parte do serviço e determina focos, metas e objetivos a serem seguidos pela organização. Desta forma graças a estes a empresa vem crescendo e conquistando maquinários para que com estes conquiste cada vez mais clientes. Sempre empreendendo o proprietário que sempre foi fascinado por pinturas decide realizar um novo projeto, este se resumia em pinturas escatológicas espalhadas pela cidade. Cada tema possui uma mensagem Bíblia, cujas palavras foram previstas a milhares de anos e que vivenciamos no dia de hoje. Além dessas mensagens ser mais uma fonte de recurso financeiro ao empreendedor, ela busca conscientizar a população dos problemas sociais, familiares, culturais e ecológicos que o mundo enfrenta nos dias atuais, que se resume segundo ele é a própria Bíblia a falta de "Deus".

Palavras Chaves: Empreendedorismo. Estratégias de negócio. Perfil do empreendedor. Dedicção. Amor ao próximo.

ABSTRAT

The theme of this paper aims to present how the entrepreneur had its importance and was fundamental for the success of large companies. The entrepreneur has to be a creative person with ideas or something new that will make a difference to the job market. He has to take risks and be aware of changes in the job market and know how to be optimistic in the face of failure. Entrepreneurship is of fundamental importance as a business strategy, reducing risk, guiding decisions, and turning opportunities into profitable ideas. Entrepreneurship is the determining factor for the success of the professional who wishes to progress in the career, and to be able to perceive opportunities, evaluate the risks and plan effective actions for the benefit of the company's growth. In the company in which the case study was applied we can identify a single member in which the company is totally dedicated, we can characterize it as the main gear of the organization, that is, even though the company is formed by more members, Without it it does not proceed. With a thousand and one utilities the president does most of the service and determines foci, goals and objectives to be followed by the organization. In this way thanks to these the company has been growing and conquering machinery so that with these it conquers more and more customers. Always undertaking the owner who has always been fascinated by paintings decides to carry out a new project, this was summarized in eschatological paintings scattered throughout the city. Each theme has a Bible message, whose words were foreseen thousands of years ago and that we live in today. In addition to these messages being another source of financial resources to the entrepreneur, it seeks to make the population aware of the social, family, cultural and ecological problems facing the world today, which is summarized according to the Bible itself is the lack of "God" .

Key words: Entrepreneurship. Business strategies. Profile of the entrepreneur. Dedication. Love the next.

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas

SOFTEX – Sociedade Brasileira para Exportação de Software

MPE – Micro e Pequenas Empresas

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	10
EMPREENDEDORISMO.....	11
1-Origem do empreendedorismo.....	11
2-Ser empreendedor.....	12
3-Programas de incentivo ao empreendedor.....	13
REFERENCIAL TEÓRICO.....	13
1-Características do empresário.....	14
HISTÓRICO DA EMPRESA GUTO-COMUNICAÇÃO VISUAL.....	16
1-Setor administrativo e financeiro da empresa.....	16
IMPORTÂNCIA DO EMPREENDEDORISMO.....	17
1-Plano de negócio.....	18
CONCLUSÃO.....	20
REFERÊNCIAS.....	21

INTRODUÇÃO

Este trabalho visa apresentar quais foram os caminhos que levaram os primeiros empreendedores a abrir seu próprio negócio. Muitos desses empreendedores eram empregados que vislumbravam sucesso profissional e independência financeira.

O primeiro capítulo descreve como os primeiros empreendedores empreenderam na antiguidade, focando no espírito idealizador, e quais foram as atualizações ao decorrer dos séculos. No segundo como estas são identificadas nos empreendedores, expondo estas de acordo com a empresa abordada.

Ao empreendedor se exige inovação, capacidade de criação e conceitualização com capacidade de entender o funcionamento de todo o seu ambiente em que está inserida.

É importante que ele reconheça que o empreendedor não apenas pense em novos conceitos para o mercado de trabalho, mas que reconheça as oportunidades que este mercado oferece.

O empreendedorismo não é um tema novo tendo surgido assim que surgiu a primeira ação inovadora. No Brasil começou a se desenvolver na década de 90 e não parou de crescer mais.

O empreendedor tem que ser criativo, possuir metas a serem alcançadas e não medir esforços para alcançá-las. Tem que ser inovador e ter bom ânimo diante das situações de fracasso.

1. EMPREENDEDORISMO

Segundo o SEBRAE, 2007, p.15 o empreendedorismo é criar algo novo com valor, dedicando tempo e esforços necessários, assumir riscos financeiros, psíquicos e sociais e recebendo recompensas satisfatórias e independência econômica e pessoal. Para o SEBRAE o primeiro grande exemplo de empreendedorismo é de Marco Polo que estabeleceu rotas comerciais para o Extremo Oriente. Ele era um intermediário que assinava contrato como uma pessoa de recursos, onde o capitalista investia e corria os riscos pacificamente, enquanto o outro assumia os riscos emocionais e físicos.

Outro empreendedor de destaque segundo Alfredo (2009) foi Irineu Evangelista de Sousa, o Barão de Mauá. Ele foi responsável pela fabricação de caldeiras de máquinas a vapor, engenhos de açúcar, guindastes, prensas, armas e tubos para encanamentos de água, e por vários outros empreendimentos.

1.1. Origem do empreendedorismo

No século XVII os empreendedores tinham um acordo de contrato com o governo para a realização da produção de seus produtos. Na época um importante escritor e economista Richard Cantillon, foi um dos criadores do termo empreendedorismo, diferenciando o empreendedor do capitalista.

No final do século XIX e começo do XX, os capitalistas e os empreendedores foram finalmente diferenciados. Os empreendedores começaram a ser confundidos como os administradores, sendo analisados meramente pelo ponto de vista econômico. Os empreendedores planejavam e executavam tudo com seu próprio investimento e não possui ajuda de nenhum capitalista investidor, já os administradores dirigiam, controlavam as ações que eram desenvolvidas e planejavam técnicas de melhoramentos de sua empresa.

O empreendedorismo surgiu nos anos 90, durante a abertura que o governo brasileiro deu para a economia. Muitos brasileiros se envolveram ao ramo e abriram seu próprio negócio porque os fornecedores estrangeiros controlavam nossos preços e ninguém conseguia competir com eles, por falta de planejamento.

E após essa abertura surgiu se novos empreendedores que viu nessa oportunidade uma maneira de ser independentes financeiramente e ate deixar

de ser desempregados e empreendedores informais. E a busca por essas oportunidades foi surgindo algumas ferramentas que favorecia essa iniciativa.

1.2. Ser empreendedor

Ser um empreendedor implica em estar sujeito as constantes mudanças, assumir algumas responsabilidades, sofrer pressões da sociedade, dos órgãos governamentais e até dos próprios empregados. A dedicação ao trabalho aumenta significativamente, às vezes passa se de oito horas por dia, sem salário fixo garantido e sem férias integrais.

“Os indivíduos são atraídos para o empreendimento por inúmeros incentivos prazerosos ou recompensas”. (LONGENECKER; MOORE; PETTY, 2004, p.6).

É preciso que um futuro empreendedor seja perseverante e busque metas, seja inovador e criativo e acima de tudo gostar do que faz. Um bom empreendedor de sucesso assume riscos, é capaz de confiar em si mesmo e, não depender dos outros para agir e conseguir agir em conjunto, ser muito otimista e ter a consciência da realidade, ter objetivos e saber aonde quer chegar, ser capaz de delegar funções, ter qualidade no que faz ser criativo nas soluções de problemas, administra seu próprio tempo, manter a autoestima mesmo em situações de fracasso e ser capaz de recomeçar se necessário. Saber exercer a liderança, motivar e orientar outras pessoas em relação ao trabalho, aceitar seus erros e aprender com eles, ser capaz de reconhecer e levantar recursos para o que precisa. Uma das características mais marcantes de um empreendedor é ter personalidade e talento que preencham um padrão determinado, a fim de alcançar o sucesso e os objetivos.

Para o empreendedor não basta apenas ter inovação, criação e conceitualização, mas entender as forças de funcionamento no ambiente em que está inserido. Segundo Halloran a confiança é o fator principal para a correção dos erros e para os momentos de fracasso.

“Um estereótipo comum do empreendedor enfatiza características como uma enorme necessidade de realização, uma disposição para assumir riscos moderados e uma forte autoconfiança”. (LONGENECKER; MOORE; PETTY, 2004, p.9).

1.3. Programas de incentivo ao empreendedor

Algumas entidades e programas foram criados para dar suporte a esses empreendedores a realizar o desejo do negócio próprio. Um desses programas de apoio a pequenos empresários e cidadãos comuns é o SEBRAE que se tornou popular e alcançou todas as classes da população.

“O SEBRAE é um dos órgãos mais conhecidos do pequeno empresário brasileiro, que busca junto a essa entidade todo suporte de que precisa para iniciar sua empresa, bem como consultorias para resolver pequenos problemas pontuais de seu negócio”.
(DORNELAS, 2001, p.38)

Também existem vários outros programas e ações voltados à capacitação de empreendedores. Um desses programas é o Brasil Empreendedor que tem agentes federais como o Banco do Brasil, Banco Nordeste, Banco da Amazônia e Caixa Econômica Federal que são responsáveis por toda a operação do programa.

O Programa Brasil Empreendedor tem como objetivo estimular o desenvolvimento das Micro e Pequenas Empresas e manter a geração de mais de três milhões de postos de empregos e também mais de seis milhões de empreendedoras, elevando o nível de capacitação empresarial deles.

Outra entidade fundamental para o desenvolvimento do empreendedorismo no Brasil em software é o Softex, ela foi criada para levar as empresas de software dos pais ao mercado externo, fazendo com que o empresário de informática seja capacitado em gestão e tecnologia.

Outro programa realizado exclusivamente pelo SEBRAE é o Empretec que já capacitou mais cento e noventa mil pessoas, em oito mil e quatrocentas turmas (SEBRAE, 2013), essa metodologia é voltada para o desenvolvimento e as características de comportamento empreendedor e para a identificação de novas oportunidades de negócios promovida em cerca de trinta e quatro países.

As MPEs são importantes para a economia dos pais por causa das gerações de produção e empregos, também auxilia na redução dos desequilíbrios regionais e proporciona oportunidades para uma população com menos contexto escolar, fazendo com que melhore a distribuição do perfil de renda.

Mas essas MPEs correm o risco de insucesso e fracassos, e acaba fazendo com que os empresários fiquem frustrados e causam grande impacto negativo no mercado de trabalho. Segundo ACM, 2012 foram abertas cento e quinze empresas em 2011 e destas sessenta e duas foram fechadas.

1.4. Características do Empresário

Schumpeter Apud MacGraw (2012, p. 81) menciona “cinco tipos de inovação que definem o ato empreendedor:

“1. A introdução de um novo bem – ou seja, um produto com o qual os consumidores ainda não estejam familiarizados – ou seja, de uma nova qualidade de um bem”.

2. A introdução de um novo método de produção, ou seja, um método que ainda não tenha sido testado pela experiência industrial no ramo industrial em questão.

3. A abertura de um novo mercado, ou seja, um mercado no qual o ramo industrial específico do país em questão não tenha entrado anteriormente, existisse ou não este mercado.

4. A conquista de uma nova fonte de abastecimento de matérias-primas ou produtos semimanufaturados, também independentemente do fato de essa fonte já existir ou ainda ter de ser criada.

5. A promoção de uma nova organização de uma indústria qualquer, como a criação de uma posição monopolista (por exemplo, através da formação de um truste) ou. “O rompimento de uma posição monopolista.”

Schumpeter foi o empreendedor capaz de converter uma nova ideia e uma invenção em uma inovação de sucesso. Segundo LEITE e MELO (2008), eles apresentaram Schumpeter (1982), como sendo o teórico clássico do empreendedorismo, ou seja, em sua teoria ele distingue o capitalista do empresário (intrepreneur).

Segundo o autor a razão para que a economia saia de um estado de equilíbrio e entre em um processo de expansão é o surgimento de alguma inovação que altere consideravelmente as condições prévias de equilíbrio.

Segue se alguns exemplos dessa inovação:

-A introdução no mercado de trabalho de um método de produção ou de comercialização de mercadorias que seja novo,

-Descobrir outras matérias primas

-Com a quebra de alguns monopólios, fazer com que sejam alteradas as estruturas de mercado.

O empreendedorismo é o processo dinâmico de criar mais riqueza e esta:

“É criada por indivíduos que assumem os principais riscos em termos de patrimônio, tempo e/ou comprometimento com a carreira ou que proveem valor para algum produto ou serviço. O produto ou serviço pode ou não ser novo ou único, mas o valor deve de algum modo ser infundido pelo empreendedor ao receber e localizar as habilidades e os recursos necessários”. (HISRICH e PETERS, 2004, p. 29).

Para o SEBRAE (2007), existem dois tipos de empreendimentos que são motivados por necessidades e oportunidades. Os perfis apresentados a seguir decifram a natureza básica de muitos negócios.

O guerreiro: este empreendedor pode ser conhecido também como o pau pra toda obra. Ele não mede esforços e luta bravamente para alcançar suas metas. Trabalha muito e não perde tempo com outras coisas.

O jogador: gosta de competir com tudo, não importa o que, mas só quer vencer a todo custo. Tanto o guerreiro como o jogador enxerga o mercado como um lugar escasso e precário. Nesse jogo para ganhar alguém tem que perder.

O curioso: enxerga o mercado como uma área a ser desbravada. É observador, pesquisador e possui interesse por tudo até por assuntos que não fazem parte de sua área.

O perfeito: possui competências úteis para o mercado. Valoriza o aprendizado e o conhecimento, estudou, pesquisou e se preparou para o mercado de trabalho.

O artista: para ele o cliente precisa ser conquistado todos os dias. O mercado é abundante, sem limitações. Estes empreendedores pensam em prosperidade e riqueza.

O solidário: este empreendedor pensa em ganhar dinheiro enquanto se faz o bem. Coloca a ética e a integridade acima de tudo. Sabe da importância dos lucros, mas sabe qual é o seu lugar na escala de valores.

O cultivador: acredita que faz a diferença e deixa sua marca por onde anda. Na versão dele o importante é plantar para depois colher, e esta colheita pode ser compartilhada. Para ele o negócio e o trabalho foram feitos em prol de um mundo melhor.

São sete perfis diferentes que tem suas características específicas e cada tipo de mercado irá determinar a maneira da empresa se portar no mercado escolhido para atuar.

2. ESTUDO DE CASO: GUTO-COMUNICAÇÃO VISUAL

2.1. Histórico da empresa

A empresa GUTO–COMUNUCAÇÃO VISUAL foi constituída em oito de janeiro de 2014, na cidade de novo Horizonte, pelo empreendedor Sr Luís Augusto Svenson. A sede da empresa se localiza na Rua Romulo Troncoso 590. O fechamento de contratos e apresentação de trabalhos é feita pelo próprio proprietário e sua esposa Ana Claudia Braz de Lima Svenson.

O Sr Luís Augusto Svenson começou a trabalhar com um colega como sócios, há aproximadamente vinte e três anos. Mais tarde esse sócio resolveu partir para outros rumos e vendeu a sua parte para o Sr Luís Augusto Svenson ,que passou a ser um micro empreendedor individual(MEI).

A empresa é administrada somente pelo proprietário Sr Luís Augusto Svenson com poderes e atribuições para representá-la junto aos órgãos pertinentes. A empresa tem um investimento anual de vinte por cento de todo o lucro obtido.

2.2. Setor administrativo e financeiro da empresa

O Sr Luís Augusto Svenson é o responsável por toda a gerencia administrativa. Já o setor financeiro fica sobre os cuidados da sua esposa a Sra. Ana Claudia Braz de Lima Svenson. É ela quem coordena a contratação de serviços de terceirização, contratos, saques e de créditos em geral. A empresa possui um local físico onde os clientes podem ir para fechar seus negócios, um lugar próprio como citado acima que fica junto à residência do proprietário.

A empresa não possui funcionários extras além da esposa e o filho do proprietário. Também não possui nenhum profissional que presta serviços exclusivamente para a mesma. Todos os trabalhos são feitos pela própria empresa.

Os clientes tem a liberdade de sugerir como quer a realização do serviço. O proprietário presta serviços com qualidade e inovação priorizando o

atendimento e buscando a satisfação de seus clientes. Devido a qualidade dos serviços a empresa tem tido um crescimento satisfatório ao longo dos anos.

O Sr. Luís Augusto Svenson presta serviços como letreiro, pinturas artísticas para paredes, banner, faixas, impressão digital para lonas e adesivos e estampas em camisetas. O grande diferencial da empresa é uma máquina grande de impressão digital com alta qualidade.

Os serviços prestados pela empresa são combinados com antecedência entre o proprietário e o contratante, mas não são devidamente registrados em um contrato, porque a empresa trabalha no sistema de confiança com seus clientes.

A empresa Guto-comunicação visual realiza suas ações de propaganda através de site e páginas em redes sociais. O próprio proprietário fica encarregado de expor seus trabalhos nas redes sociais.

2.3. Importância do empreendedorismo na empresa

Com o objetivo de verificar a importância do empreendedorismo com estratégias de negócio foi realizada uma pesquisa de campo na empresa Guto-comunicação visual. O objetivo da empresa é a prestação de serviços na área de comunicação visual.

“O empreendedorismo é o processo de criar algo diferente e com valor, dedicando tempo e esforços necessários, assumindo os riscos financeiros, psicológicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da satisfação econômica e social”. (WIKIPÉDIA, 2011).

A empresa surgiu a partir de um hobby do proprietário. Ele visualizou um segmento promissor no mercado e resolveu investir na prestação de serviços. Desde o início da empresa Guto-comunicação visual, o perfil de empreendedor sempre esteve presente e isso foi o fator importante que fez com que a empresa obtivesse um grande crescimento e um reconhecimento por partes de clientes e concorrentes.

O empreendedorismo está relacionado a práticas pró ativas e inovadoras que fazem com que a empresa se destaque no seguimento de mercado a que pertence, procurando novas oportunidades com inovação, criatividade e ousadia.

A empresa surgiu a partir de um hobby do proprietário que visualizou um segmento promissor no mercado e então resolveu investir na prestação de serviços.

O Sr. Luís Augusto Svenson, proprietário da empresa Guto-comunicação visual sempre esteve à frente de sua empresa com persistência e nunca desistiu nas primeiras dificuldades encontradas. Procura sempre estar atento a necessidade do mercado e sempre se atualizado sobre novas tecnologias, com isso os resultados são positivos, e sua empresa tem grande reconhecimento na região.

O proprietário possui características particulares de um bom empreendedor, tais como:

- a) A criatividade;
- b) Responsabilidade;
- c) Capacidade de planejamento e organização do seu trabalho;
- d) Habilidade para trabalhar em equipe;
- e) Gosto pela área que atua;
- f) Visão de futuro;
- g) Procura buscar novas informações, soluções e inovação;
- h) Capacidade de liderança;
- i) Coragem de assumir riscos;
- j) Facilidade de comunicação e expressão (essa é uma das características mais marcantes desse empreendedor).

Segundo Dornelas 2008, p.48 “o empreendedor de sucesso possui características extras, além dos atributos do administrador e alguns atributos pessoais que, somados a características sociológicas e ambientais, permitem o nascimento de uma nova empresa”.

O perfil do empreendedor Sr. Luís Augusto Svenson se destaca como um diferencial diante dos concorrentes, pois age com ousadia à medida que investe em equipamentos novos.

2.4. Plano de negócio da empresa

Plano de negócios é muito importante para que a empresa tenha uma visualização e posição em relação a seus objetivos estratégicos.

“O plano de negócios é um documento usado para descrever um empreendimento e o modelo de negócios que sustenta a empresa. Sua elaboração envolve um processo de aprendizagem e autoconhecimento, e ainda, permite ao empreendedor situar-se no seu ambiente de negócios” (DORNELAS, 2008, p.84).

Algumas empresas seguem um plano de negócios estruturado com: descrição geral da empresa, plano de marketing, plano financeiro, resumo executivo, plano de produtos e serviços, plano gerencial, plano operacional, plano de empresa.

A empresa Guto-comunicação possui um plano de negócios bem estruturado escrito de forma organizada e oficial, o Sr Luís Augusto Svenson reconhece que ele é de grande importância para ter uma visão real da posição da empresa, seus concorrentes e riscos e que isso aumenta consideravelmente as chances de sucesso do seu negocio. A empresa também possui um planejamento informal que controla e acompanha todas as atividades relacionadas ao negocio, sendo apenas para o seu controle pessoal.

O Sr. Luís Augusto Svenson conduz a empresa com criatividade, entusiasmo e dedicação. Nos últimos anos ele , investiu em equipamentos de última geração para a melhoria do seu negócio. Suas ações empreendedoras estão sempre voltadas a identificar as oportunidades presentes no mercado e de olho no futuro.

Como a empresa possui um plano de negócios estruturado e escrito fica mais fácil na hora de nortear o caminho de suas decisões.

Conclui se que o empreendedorismo é fundamental como estratégias de negócios na empresa, pois a mesma direciona, e orienta o empreendedor Sr Luís Augusto Svenson a tomar suas buscar suas metas minimizando os riscos futuros e buscando inovações e transformando ideias em oportunidades, e isso só é possível devido ao plano de negócios.

A empresa Guto-comunicação visual possui um grande potencial de desenvolvimento e crescimento no mercado:

- a) É uma estrutura física onde os clientes podem visitar e fechar seu contrato;
- b) A empresa possui um plano de negócios com estrutura padronizada, que auxilia o empreendedor na hora de

decisões estratégicas, o que aumenta seu sucesso no mercado;

- c) O espaço físico é amplo e possibilita a expansão;
- d) Possui ações de marketing em redes sociais;
- e) Qualidade das matérias primas;
- f) Flexibilidade nos horários de atendimento;
- g) Perseverança;

CONCLUSÃO

O tema central desta pesquisa foi o empreendedorismo. Ressaltam-se como cenário atual a relevante participação de micro e pequenas empresas no Brasil.

Os empreendedores têm um papel muito importante em toda sociedade. Os benefícios trazidos por eles são diversos como progresso, criação, inovação, mudanças no mercado, novos processos inovadores.

Por isso que o empreendedor tem que ser visionário, e estar dispostos a mudanças. No mundo onde se vivem em constantes transformações, o sucesso e o fracasso estão ligados e é preciso que o empreendedor consiga atrair e satisfazer seus clientes.

Conclui se que a empresa utiliza o empreendedorismo como estratégias de negócios à medida que define metas e assume riscos calculados para alcançar seus objetivos.

Durante a análise descritiva demonstrou que a criatividade, perseverança são fatores importantes para o empreendedorismo.

Aliado ao empreendedorismo destaca se a intuição, as experiências e a paixão do proprietário pelo que faz, por sua empresa, e são esses os elementos que fazem a diferença para o sucesso da sua empresa.

REFERÊNCIAS

TRANJAN, R. A. Empreendedorismo: sete perfis de empreendedores, uma questão de escolha. SEBRAE [s.l., s.d.]. Disponível em. Acesso em: 31 outubro de 2016.

SEBRAE NACIONAL; SEBRAE MG. Fatores condicionantes da mortalidade das Pequenas e Médias Empresas. Brasília: Coletânea Estatística, 2012.

LEITE, E. O Fenômeno do Empreendedorismo. Recife: Bagaço, 2000

PEREIRA, Heitor José. Criando o seu próprio negócio: como desenvolver o potencial empreendedor. Brasília: Ed. SEBRAE, 1995.

CHAGAS, Fernando Celso Dolabela. O Segredo de Luísa. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.