

EMPREENDEDORISMO: a iniciativa de empreender em meio ao atual cenário socioeconômico brasileiro

 COSTA, Eliel Valois¹
 PACHECO, Jorge Luis da Silva²
 UCELLO, Eduardo de Lima³
RESUMO

Empreender está relacionado com a forma que se inova, o meio de ir além de todos os patamares já propostos no mercado de negócios. Atualmente, conquistar um espaço requer muito esforço, para que não seja algo cansativo, o empreendedor precisa buscar métodos de chamar a atenção da população, seu público alvo, para que assim possa estar destacado quando à preferência dos mesmos. O presente artigo, apresenta algumas das características de um empreendedor, não sendo possível ressaltar todas, devido aos inúmeros adjetivos dados à essa palavra. Para solução do problema estabelecido neste, foi realizado uma pesquisa bibliográfica, onde a mesma traz conceitos oriundos de renomados autores que fortalece e enriquece o conhecimento e descoberta em torno da mesma. O seguinte trabalho, também nos mostra riscos que se levanta quando o assunto é empreender, deixando evidente que não é uma área de fácil adaptação, pelo contrário, de longo caminho, com toda cautela em fazer com que seu bem/serviço seja acatado e aceito como também, indícios que leva ao fechamento de empresas, em pouco tempo estabelecidas no mercado.

Palavras-chave: Atrativos. Crise financeira. Empreendimento. Riscos.

1 INTRODUÇÃO

Empreendedorismo é um termo novo ainda, principalmente para os brasileiros, pois aqui no Brasil somente se despontou a partir da década de 1990, onde surge o processo de privatização de grandes empresas estatais e vem crescendo juntamente com a abertura do mercado interno. Neste artigo buscou-se os conceituar o termo empreendedorismo e demonstrar sua relevância à economia, sobretudo em tempos atuais, sobre o qual se instalou a crise, como também apresentar características em torno do perfil do empreendedor, sendo estas inúmeras, e por último, a importância de empreender em meio à crise econômica atual.

O empreendedorismo tem sua definição bem complexa, pois seu conteúdo pode variar muito de autores e até mesmo do lugar onde se aplica, isso é devido ter recebido fortes

¹ Acadêmico do 2º semestre, do curso de Ciências Contábeis, da FADAF. Email: <elielvalois_@hotmail.com>

² Acadêmico do 2º semestre, do curso de Ciências Contábeis, da FADAF. Email: <jorgerock66@gmail.com>

³ Acadêmico do 2º semestre, do curso de Ciências Contábeis, da FADAF. Email: <ucelloedu@gmail.com>

contribuições oriundas da psicologia como a análise da capacidade psicológica em adentrar a área de negócios e também vindas da sociologia, em que checa as habilidades empreendedoras na sociedade que se desponta interesse.

Atualmente a humanidade vive em uma era em que empreender torna-se praticamente uma necessidade, principalmente devido à disputa cada vez mais acirrada entre as empresas, tanto no mercado de bens, quanto no de trabalho.

O fator do índice do desemprego ter aumentado, também está aliado ao ato de iniciar um empreendimento, juntando suas economias e abrindo seu próprio negócio. Daí então, vem a importância de desenvolver empreendedores que ajudem o país no seu crescimento, crescimento esse que abrange o mercado econômico, e assim gera possibilidade de trabalho, renda e maiores investimentos.

Com isso, Galesne, Fensterseifer e Lamb (1999) explicam que a explosão de movimentos empreendedores surgiu no final dos anos de 1990, de lá oriunda a importância de empreender e de ser profissional nesse ramo. Contudo, nos dias de hoje, a população em si está passando por uma determinada crise financeira, na qual se desvencilha por áreas distintas e diversificadas, então, essa crise pode afetar o desenvolvimento da área empreendedora. Mediante isso, o seguinte artigo questiona: como o empreendedorismo, em meio ao atual momento de crise financeira-política pelo qual o Brasil está enfrentando, pode contribuir para a economia nacional? Logo, sabendo que ao iniciar um novo negócio, consideráveis riscos e esforços estão envolvidos, para que seja superada a comodidade contra a criação de algo novo.

Dando continuidade, a respeito da metodologia utilizada, utilizou-se a pesquisa explicativa em que Gil (1999) ressalta que as pesquisas explicativas visam identificar os fatores que determinam ou contribuem para a ocorrência dos fenômenos.

Quanto ao problema, a pesquisa abrangeu perspectiva qualitativa, que segundo Richardson (1999, p. 80) significa:

Os estudos que empregam uma metodologia qualitativa podem descrever a complexidade de determinado problema, analisar a interação de certas variáveis, compreender e classificar processos dinâmicos vividos por grupos sociais. Podem contribuir no processo de mudança de determinado grupo e possibilitar, em maior nível de profundidade, o entendimento das particularidades do comportamento dos indivíduos.

O procedimento aderido neste artigo, foi o de pesquisa bibliográfica, que na qual utilizou-se embasamento referente à premissas e conceitos de Autores, que expuseram de forma clara e objetiva pensamentos ao referido assunto. O mesmo tipo de pesquisa, aderiu-se ao uso total de conceitos, não aderindo parte alguma à modelo de pesquisa de campo.

Contudo, ao que se entende por pesquisa bibliográfica, tem-se a enfatização de Cervo e Bervian (1983, p. 55) que define como a que:

Explica um problema a partir de referenciais teóricos publicados em documentos. Pode ser realizada independentemente ou como parte da pesquisa explicativa ou experimental. Ambos os casos buscam conhecer e analisar as contribuições culturais ou científicas do passado existente sobre um determinado assunto, tema ou problema.

De encontro, Gil (1999), explica que a pesquisa bibliográfica é desenvolvida mediante material já elaborado, principalmente livros e artigos científicos. Apesar de praticamente todos os outros tipos de estudo exigirem trabalho dessa natureza, há pesquisas exclusivamente desenvolvidas por meio de fontes bibliográficas.

2 EMBASAMENTO TEÓRICO

2.1 Breve contextualização histórica e conceituação de Empreendedorismo

O termo empreendedorismo, palavra derivada do francês *entrepreneur*, e no ano de 1814, o economista francês Jean-Baptiste Say (1767-1832), usou a palavra para identificar o indivíduo que transfere recursos econômicos de um setor de produtividade baixa para um setor onde o índice de produtividade seja mais elevado, fazendo essa auto ligação de setores entre si, um envolvimento que faz com que a economia cresça e de forma desejada.

São inúmeras as definições acerca do empreendedorismo, o autor Robert Hirsch, em seu livro “Empreendedorismo”, define tal palavra como sendo, o processo de criar algo diferente, e este sendo com valor, onde se dedica tempo e esforço necessário, esse tempo engloba o retorno muitas das vezes de todo o capital investido nesse novo negócio.

Sem dúvidas, a expressão empreendedorismo é um assunto muito discutido em dias atuais, devido este ter se tornado abrangente, porém sua definição é muito complexa, pois seu conteúdo pode variar, como por exemplo o ramo que escolheu tomar, produtos que serão ou não comercializados e com isso pode ir além, conhecendo e tomando outros apuramentos e abrindo-se um leque de oportunidades no mercado de negócios.

Apesar desse termo ser um assunto “novo” em sites, revistas, artigos e livros, este apresenta para os profissionais um conceito antigo, que assumiu diversas vertentes ao longo do tempo. Seguindo, no início do século XX a palavra empreendedorismo foi utilizada pelo economista Joseph Schumpeter em 1950, onde esse de forma resumida, definiu sendo uma pessoa com criatividade e capaz de fazer sucesso com inovações, já que inovar, hoje no século

XXI é a palavra auge, devido o mercado ter se tornado mais complexo e mais acirrado, onde tudo tem, tudo pode, cientes de que inovar, acarreta um grau de risco, sendo a chave do empreendimento.

Ao que se venha dizer inovação, isso vem sendo moldado, como no início do século, a predominância foi o movimento de racionalização do trabalho; na década de 1930, já o movimento das relações humanas; nas décadas de 1940 e 1950, o movimento do funcionalismo estrutural que se tornou auge; mais adiante, em 1970, o movimento das contingências ambientais, e por fim, no momento presente, não se tem um movimento predominante, mas acredita-se que o empreendedorismo, irá cada vez mais, mudar a forma de se fazer negócios no mundo.

Para Drucker (1974, p. 25) o empreendedorismo é um misto de visão de mercado; evolução; prática, e diz ainda que o: “trabalho específico do empreendedorismo numa empresa de negócios é fazer os negócios de hoje serem capazes de fazer o futuro, transformando-se em um negócio diferente”. Ou seja, faz se um empreendimento hoje, visando um futuro sólido e capaz de se tornar esse futuro em um grande negócio, já que negociar é:

Negociar significa basicamente comprar e vender algo a alguém. E, sem dúvida, produzir esse algo e agregar valor no meio dessas duas pontas. Todo negócio envolve necessariamente o ato de produzir ou vender um produtos ou de prestar um serviço especializado e definido. (CHIAVENATO, 2012, p. 33).

Seguindo a linha de pensamento, ao que venha ser empreendedorismo, Dornelas (2008, p. 22) diz: “[...] o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de ideias em oportunidades. E a perfeita implementação destas oportunidades leva a criação de negócios de sucesso”. Com isso, para um desenvolvimento de um empreendimento e/ou negócio real e preciso, é de total necessidade a interação dos envolvidos, envolvidos estes que são funcionários, gestores de uma determinada organização, onde desta interação surge negócios de sucessos vindos desta criação.

Logo, entende-se que o mundo tem passado por várias transformações, isto em curtos períodos de tempo, principalmente no século XX, período este que foi criado a maioria das invenções que revolucionaram o estilo de vida das pessoas. Geralmente, essas invenções são frutos de inovação, de algo inédito ou de uma nova visão de como utilizar coisas já existentes, porém, que ninguém antes ousou olhar de outra maneira.

Sarkar (2008) destaca de tal forma ainda, que não é preciso necessariamente iniciar um novo negócio para ser considerado empreendedor, mas esse fator pode sim estar incluído nesse quesito. Então, quando se leva adiante o termo empreendedorismo, não se diz

necessariamente a fundação de uma empresa, mas que esse âmbito pode ser estudado e que venha se envolver com este meio, não sendo obrigatório estrelar em um novo negócio.

Pode também ser considerado empreendedor em uma empresa, aquele que começa a administrar/patronar uma empresa já constituída, pois nesse caso, haverá a inovação de novos negócios ou produtos a serem realizados, já que esse inovador, vem para somar com novas ideias e ideais para que se alavanque essa organização do chão, levando a patamares que a sociedade requer e necessita

Desse modo, a partir da década de 1990, teve o início de uma fase do empreendedorismo, este já no Brasil, acompanhado do que já estava se passando nos Estados Unidos desde os anos 1970. O empreendedorismo, a partir daí, passou a ser estudado nas universidades, e grupos de cientistas procuraram entender o comportamento e as motivações do empreendedor. Logo, o empreendedorismo se tornou objeto de pesquisa, e com isso diversos de seus aspectos passaram a ser analisados.

2.2 Características do espírito empreendedor

A respeito do que venha ser empreendedor, tem-se a definição de Chiavenato (2012, p. 4), segundo o qual:

Os empreendedores são heróis populares do mundo dos negócios. Fornecem empregos, introduzem inovações e incentivam o crescimento econômico da região ou do país. Não são simplesmente provedores de mercadorias, serviços, informação ou entretenimento, mas poderosas fontes de energia, que assumem riscos inerentes em uma economia em mudança, transformação e crescimento.

Seguindo esta linha de pensamento, entende-se que milhares de pessoas com esse perfil, desde jovens adolescentes a cidadãos de todas as idades e até mesmo classes sociais, inauguram seus negócios por conta própria e asseguram assim a liderança dinâmica que conduz então o desenvolvimento econômico e ao progresso das nações.

O empreendedor é aquele que consegue fazer as coisas de certa forma acontecerem por ter visão de negócio, tino financeiro e capacidade de identificar e aproveitar as oportunidades, mesmo não sendo claras e definidas. Então, transformam ideias em realidade para benefícios próprios e/ou benefício da sociedade e da comunidade.

Muitos empreendedores destacam certas características, como traços de liderança, traços de personalidade, mesmo que essas estejam sendo criticadas por falta de validade, ou seja, personalidade que carregam consigo, revalidando sempre, já que entende que empreendedor é o que destrói a ordem econômica, cria novas formas de gestão ou pela

exploração de recursos, materiais e tecnologias. Assim, McClelland (1961) entende que a inovação e o interesse em querer ir adiante, é a principal característica e personalidade do empreendedor, ou daquele que pretende adentrar nessa área.

Já de contrapartida Bird (1992), visualiza o empreendedor como um ser mercurial, ou seja dotado de engenhosidade e desenvoltura, e então são espertos, oportunistas, criativos e poucos sentimentais. Então, onde estes veem negócios em cada oportunidade, desbravadores do mundo empresarial. Indo de encontro, Dornelas (2008, p.17) também contribui mencionando algumas características do empreendedor:

Eles tem a visão de como será o futuro para seu negócio e sua vida, e o mais importante: eles tem a habilidade de implementar seus sonhos. Eles não se sentem inseguros, sabem tomar as decisões corretas na hora certa, principalmente nos momentos de adversidade, sendo isso um fator-chave para o seu sucesso.

Ou seja, empreendedor é o sujeito que pensa no futuro, faz o hoje pensando e focado no amanhã. Portanto, pode-se entender que as características de um empreendedor são variadas, focado este necessariamente na técnica de inovar, buscar algo de um caminho diferente, acabando conquistando espaço no ramo empreendimento. Sendo de área abrangente, onde comprehende-se que são visadas sendo aqueles que sabem tomar decisões, sabem explorar o máximo as oportunidades, dedicados, são otimistas e apaixonados pelo o que fazem, assumem riscos calculados, criam valores para a sociedade, então, são indivíduos que fazem a diferença.

Em meados do século XX, associam o empreendedor como inovador. Nesse período também que o conceito de inovação é integrado à características do empreendedor. Assim, de fato a inovação, o ato de lançar algo novo é uma das mais difíceis tarefas para o empreendedor. Portanto, exige que o indivíduo tenha uma visão holística do ambiente em geral para que possa desenvolver um novo produto, um novo serviço ou até mesmo um novo método para modificar uma nova estrutura organizacional. Contudo, entende-se que ninguém nasce empreendedor, torna-se, isso mediante as circunstância de vontade e do mercado atual, fazendo que isso leve à uma tomada de decisão, levando-o ao mundo dos negócios.

Não podendo esquecer que empreender é um risco, esse risco pode ser considerado de grande tamanho, até porque está ligado em começar um ramo até o momento desconhecido, sendo que nunca tomou a frente de negócios. Em complemento, destaca-se o que diz Koche (2009, p.14): “fazer o que todos fazem dificilmente irá lhe destacar, fazer diferente ou o mais difícil pode ser a chave do sucesso”. Ou seja, para ser um empreendedor de sucesso é necessário ter um instinto inovador, vontade de fazer diferente, o que lhe destacará no mundo de negócios, te exaltando, elevando à melhor.

2.3 Momento de empreender

Tem-se o entendimento que em dias atuais, empreender acaba tornando-se uma necessidade, com a disputa cada vez mais acirrada no mercado, porém, é importante considerar que talento pessoal não basta para ser um empreendedor de sucesso. É preciso aliar análise, planejamento estratégico, capacidade de implementação e controle – princípios básicos da administração – elementos essenciais para o êxito de empreendimentos inovadores.

Empreender conforme visto pelo decorrer deste artigo, requer um planejamento específico com o que se pretende criar, e além de tudo, cauteloso, que se não for de forma cuidadosa pode comprometer e arriscar seu empreendimento recém criado.

Uma questão de suma importância que engloba a oportunidade de abrir um negócio, é acerca da identificação de uma chance e seguida de algumas perguntas para que se tenha certeza da hora certa de empreender, como por exemplo: Esta realmente é um bom negócio? Tenho o investimento necessário para assumir essa responsabilidade e suprir supostas despesas que surgirão até que flua todo o investimento aplicado?

Como toda certeza, essas perguntas são primordiais para futuros empreendedores, ainda mais agora que o mercado econômico atual vive dias de crises financeiras. Crise esta que tem se agravado desde a economia local, nacional, ou até mesmo mundial, já que países vivem de forma interligados.

Mas previamente, o que se leva à empreender em um período taxado como crise financeira? Logo se pensa, o despertar de não ficar desempregado, já que o índice do desemprego aumentou, como também recessões e pressões inflacionárias, situações historicamente em que tem levado e motivado o brasileiro em abrir seu próprio negócio.

Em tempos de recessão mundial, para que se abra um negócio requer um alto investimento, se não possuí em mãos, futuros administradores recorrem à entidades financeiras para disponibilização de créditos, como o BNDES e o MTE, onde estes firmam acordo para sucessão do plano. Dornelas (2001), afirma que os empreendedores, possuem muitas dificuldades quando o assunto é capitalizar investimentos de suas empresas, seja essa capitalização no início, ou até mesmo no desenvolvimento da mesma. Sendo assim, recorrem aos bancos que, normalmente facilitam disponibilização de crédito, abaixando as taxas de financiamento.

O esforço para a aquisição do recurso financeiro, torna-se minúsculo quando se tem foco no objetivo, a abertura de sua empresa, então, segundo a revista *Conjuntura Econômica* (Outubro/2015), uma pesquisa realizada pela GEM Brasil, apontou que entre 2012 e 2014, ter o próprio negócio era o 3º sonho mais desejado entre os brasileiros, e claro, ter a visão de sua empresa estabilizada e ampliada, é desejo de qualquer um que queira empreender, onde salienta-se os riscos que pode vir enfrentar, como a não aceitação da sociedade, sendo até mesmo, por saturação deste ramo que iniciou, onde vem a tona o princípio do empreendedor, “inovar”.

Outro índice que desponta na abertura de negócios, é a taxa de escolaridade, visto que em 2014, onde quem tinha pós-graduação completa ou não, tornavam-se empreendedores por oportunidade e não por necessidade, a respeito disso, enfatiza-se que quanto maior for o grau de escolaridade, maiores serão as chances de ser bem sucedidos nesse ramo.

Com isso, empreender em um período classificado como de cuidado, pode ser arriscado, pois se faz um negócio, na expectativa que este venha dar certo, satisfazer clientes, crescer em uma alavancada econômica e de retornável investimento. Para retorno de investimento de tal, requer estratégia, já que a tendência empreendedora surge com o reconhecimento da possível importância da influência do comportamento individual sobre o processo de formação e implantação de estratégias organizacionais.

Alguns empresários consideram desnecessária a implementação de procedimentos formais de planejamento estratégico. Outros, tem tido sucesso por meio de métodos diferentes dos convencionais da prática da administração mercadológica, como por exemplo, a intuição e a improvisação. Mesmo os empreendedores que dispõem de planos concretos, acabam sendo influenciados por suas características psicológicas. Por outro lado, quando não se planeja ou não se tem noção do que fazer, pode comprometer o andamento da empresa, já que esse muitas das vezes se dá pela falta de planejamento, que está entre as principais causas que fazem com que muitas empresas “quebrem”.

Chiavenato (2006), afirma que a decisão de abrir um empreendimento é muito mais do que uma análise de viabilidade econômica, mercadológica ou financeira. É a busca de compatibilidade entre o empreendedor e sua ideia de empreender. Para que haja essa compatibilidade, o empreendedor, precisa adquirir habilidades, conhecimento, capacitação sobre o ramo de negócio. Desenvolver assim, o plano de negócios, levantar recursos, buscar assessorias e por fim, o crucial, que consiste em gerenciar o negócio, fazer com que o mesmo sobreviva, se mantenha competitivo e rentável.

Todo e qualquer empreendedorismo causa de certa forma, um impacto econômico, que na qual esse impacto vai de encontro com a economia local, estadual, nacional ou mundial. O crescimento econômico do país depende da motivação dessa atividade, e essa motivação surge da oportunidade, mediante isso, tem-se o seguinte entendimento:

Os empreendedores motivados por oportunidade tem maior impacto sobre o crescimento econômico de um país, porque esses empreendedores, mais bem preparados, desenvolvem mais negócios baseados em inovações e novas tecnologias, e muitos desses negócios tem grande potencial de ‘crescimento sustentado’. (DEGEN, 2009, p.406).

O empreendedor também precisa projetar, não apenas as ameaças e as dificuldades que obterá, como também é preciso verificar o tempo de retorno do investimento, e quais as dificuldades que enfrentará durante esse trajeto. No entanto, para ser bem sucedido em seu empreendimento, é preciso planejar o seu negócio, improvisar jamais, pois o planejamento produz um resultado imediato: o plano, que se torna uma arma de suma importância, já que planejar é:

Planejar significa estudar antecipadamente a ação que será realizada ou colocada em prática e quais os objetivos que se pretende alcançar. Visa a proporcionar condições racionais para que a empresa seja organizada e dirigida com base em certas hipóteses a respeito da realidade atual e futura. (CHIAVENATO, 2012. p. 149).

Para todo e qualquer empreendimento que se traça em realizar, requer necessariamente um plano de negócios, incluindo tarefas, responsáveis pelas mesmas, prazos e resultados que se espera almejas, pois quando se envolve economia, não se pode dar um tiro no escuro, e almejar sorte, requer estrutura, funcionalidade. Geralmente esse plano especifica o “o que” “quando” “como” e “onde” começar esse empreendimento, requer então toda uma sequência.

Pode se entender planejamento como sendo um processo de tomada de decisões interdependentes, decisões estas que procuram conduzir a empresa para uma situação futura desejada. Nesse processo é necessário que haja coerência entre as decisões atuais e aquelas tomadas no passado e que haja realimentação entre as decisões e os resultados. (WOILER; MATHIAS 1996, p.23).

Ou seja, planejar é a tomada de decisões de forma sucessivas, onde esta decisão leva a empresa à um futuro esperado, futuro este que vem sendo moldado mediante ao processo e englobamento de ideias e ideais.

O plano de negócios deve envolver todos os aspectos importantes do novo empreendimento. Ele apresenta um levantamento exaustivo de todos os elementos que compõem o negócio, internos – o que deverá ser produzido, como, onde e quanto – ou externos – para quem produzir, qual é o mercado, características dos clientes ou consumidores, quais são os concorrentes. (CHIAVENATO, 2012, p. 153).

Portanto, todo novo empreendimento deve ser visualizado do ponto de vista de um plano de negócios completo e que contenha todos os elementos importantes para caracterizá-lo adequadamente.

3 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente artigo tratou como tema de pesquisa o empreendedorismo. Requisitos como as características do perfil empreendedor que são inúmeras, mas que se evidencia neste artigo como a técnica de estar na frente, fazer a diferença, e que empreendedores são pessoas dinâmicas, que não se tem medo de arriscar, que destacam metas que devem cumprir, diminuindo medos e aumentando desejos.

No decorrer desta pesquisa bibliográfica, houve a enfatização de autores acerca de terminologias e conceitos diversos, como plano de negócios, que Idalberto Chiavenato, consagrado e dos mais citados neste, deixou claro que todo e qualquer empreendimento, requer um plano de negócios, que não se inicia algo sem saber onde se quer chegar.

Contudo também, pode-se ter a visão da necessidade de começar empreender, que deixamos frisada em que as pessoas estão cada vez mais querendo ser patrão, do que empregado, e que para a realização desta, tem que ter o conhecimento necessário de todo o processo e a salientação dos riscos que podem correr, como até mesma a aceitação do público alvo.

Tinha-se um problema, circundado em saber como o empreendedorismo está contribuindo para a economia nacional, pois bem, ficou claro que o ato de empreender parte de pessoas com coragem de fazer diferente, de ser a somatória, que a crise é apenas uma partícula que o faz ir mais longe, outrora esta iniciativa de empreender acaba gerando novos empregos, mesmo que o saldo não é o dos melhores, mas que um empreendimento requer união, e união se faz com mais de uma pessoa, seus colaboradores, seus admitidos.

Continuando em torno do problema, teve-se a meta de salientar sobre os riscos de empreender, estes por sinal, ficou mais do que evidente, deixando notável que empreender não é simplesmente ter dinheiro e o local onde abrir, mas sim o discernimento se aquilo é viável ou não, se já não está saturado o comércio.

Contudo também, se trouxe à tona, claro, baseado em autores, de que ninguém nasce empreendedor, e sim torna-se, seja por vontade ou por necessidade, uns com a maior desenvoltura deste “dom”, outros com mais calma. Com mais precisão, destaca-se que o empreendedor é um ser social, e esse é fruto da relação constante entre os talentos a ele cabíveis e as características individuais, e claro, o meio em que vive.

REFERÊNCIAS

- ALBAGLI, S.; MACIEL, M. L. **Capital social e empreendedorismo local**. Rio de Janeiro: UFRJ, 2002. Disponível em: <<http://www.ie.ufrj.br/redesist>>. Acesso em: 03 nov. 2016.
- BIRD, Broken. The Roman God Mercury: na entrepreneurial archetype. **Journal of Management Enquiry**, v. 1, n.3, september, 1992.
- BERVIAN, Pedro Alcino; CERVO, Amado Luiz. **Metodologia científica**: para uso dos estudantes universitários. São Paulo: McGraw-Hill do Brasil, 1983.
- CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo**. São Paulo: Saraiva, 2006.
- _____. **Empreendedorismo**: dando asas ao espírito empreendedor. 4. ed. Barueri, São Paulo: Manole, 2012.
- DEGEN, Ronald Jean. **O empreendedor**: empreender como opção de carreira. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009.
- DOLABELA, Fernando. **Oficina do empreendedor**. 6. ed. São Paulo: Cultura, 1999.
- DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo**: transformando ideias em negócios. 3. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.
- _____. **O processo empreendedor nas empresas incubadas de base tecnológica**. São Paulo: Anprotec, 2002.
- DRUCKER, Peter F. **O gerente eficaz**. São Paulo: Zahar, 1974.
- FIALHO, Francisco Antônio Pereira et al. **Empreendedorismo na era do conhecimento**. Florianópolis: Visual Books, 2007.
- GIL, Antônio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999.
- KOCHE, Marcelo Ioris. **Empreendedorismo**. Dourados: Unigran, 2009.
- KÖCHE, José Carlos. **Fundamentos de metodologia científica**: teoria da ciência e iniciação à pesquisa. 34. ed. Petrópolis, RJ: Vozes, 2015.
- McCLELAND, D.C. **The achieving society**. Princeton: Van Nostrand, 1961.
- REVISTA Conjuntura Econômica. v. 69, n. 10, 2015
- RICHARDSON, Roberto Jarry. **Pesquisa social**: métodos e técnicas. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1999.
- SARKAR, Soumodip. **O empreendedor inovador**: faça diferente e conquiste seu espaço no mercado. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

WIILIAMS, Edward Elerker; THOMPSON, Racing Junior. **Plano de negócios: 25 princípios para um planejamento consistente.** São Paulo: Publifolha, 2002.

WOILER, Samsão; MATHIAS, Washington F. **Projetos:** planejamento, elaboração e análise. São Paulo: Atlas, 1996.