



EMPREENDORISMO NA TERCEIRA IDADE

Série: O que o empreendedor quer saber

© 2018, SEBRAE/RS

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Rio Grande do Sul

É proibida a duplicação ou a reprodução deste volume, total ou parcialmente, por quaisquer meios, sem a autorização expressa do SEBRAE/RS.

Informações e contato:

SEBRAE/RS – Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Rio Grande do Sul

Rua Sete de Setembro, 555 – Bairro Centro – CEP 90010-190 – Porto Alegre – RS

Telefone: 0800 570 0800 - Site: www.sebrae-rs.com.br – E-mail: info@sebrae-rs.com.br

Entidades Integrantes do Conselho Deliberativo do SEBRAE/RS:

Badesul Desenvolvimento S/A – Agência de Fomento/RS

Banco do Brasil S/A

Banco do Estado do Rio Grande do Sul S/A – BANRISUL

Caixa Econômica Federal

Centro das Indústrias do Estado do Rio Grande do Sul – CIERGS

Federação da Agricultura do Estado do Rio Grande do Sul – FARSUL

Federação das Associações Comerciais e de Serviços do Rio Grande do Sul – FEDERASUL

Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas do Rio Grande do Sul – FCDL-RS

Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Sul – FIERGS

Fundação de Amparo à Pesquisa do Rio Grande do Sul – FAPERGS

Federação do Comércio de Bens e de Serviços do Estado do Rio Grande do Sul – FECOMÉRCIO

Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Ciência e Tecnologia – SDECT

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE

Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial – SENAI-RS

Serviço Nacional de Aprendizagem Rural – SENAR-RS

Presidente do Conselho Deliberativo do SEBRAE/RS:

Carlos Rivaci Sperotto

Diretoria Executiva:

Diretor-Superintendente – Derly Cunha Fialho

Diretor Técnico – Ayrton Pinto Ramos

Diretor de Administração e Finanças – Carlos Alberto Schütz

Equipe Técnica:

Ana Cláudia Monticelli - Gerência de Soluções

Carolina Lopes da Silva - Gerência de Soluções

Janaina Duarte - Gerência de Soluções

Kelly Duarte Carvalho - Gerência de Soluções

Marie Christine Julie Mascarenhas Fabre - Gerência de Soluções

Tanara Souza - Gerência de Soluções

Desenvolvimento da Solução:

Míriam Rosane Hippler Gassen

Projeto Gráfico e Diagramação:

Evandro Ripka

Elvis Landarim

Raquel Millani

Máximo Salomão

Revisão Ortográfica:

Rosangela Ribeiro

Desenvolvimento de Conteúdo:

Míriam Rosane Hippler Gassen

Raquel Millani

SUMÁRIO

<u>Introdução</u>	10
<u>SEU MOMENTO DE EMPREENDER</u>	11
<u>O que leva a empreender na terceira idade?</u>	12
<u>Quais as vantagens em empreender na terceira idade?</u>	13
<u>O que apontam as pesquisas sobre a terceira idade?</u>	15
<u>Existem exemplos de empreendedores que iniciaram o seu negócio na terceira idade?</u>	18

SUMÁRIO

O PÚBLICO DA TERCEIRA IDADE	20
Existem negócios criados para atender ao público da terceira idade?	21
Como é o perfil deste público?	22
EMPREENDENDO	23
O que considerar para começar a empreender?	24
Como usar o conhecimento adquirido?	27

SUMÁRIO

Quais os segmentos mais procurados para empreender?	30
Como identificar uma boa ideia de negócio?	34
O que são as tendências e os modismos de mercado?	36
Qual a estrutura adequada para iniciar?	39
COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS	41
Quais são as competências de um empreendedor?	42

SUMÁRIO

Como posso me preparar para empreender?	44
Como é o envolvimento com um negócio?	45
MUDANÇAS DE HÁBITOS	46
O que muda no dia a dia como empreendedor?	47
O que preciso saber para empreender?	48
Como assimilar novos hábitos?	49

SUMÁRIO

<u>PESQUISANDO O MERCADO</u>	50
<u>Por que pesquisar o mercado?</u>	51
<u>Como fazer a pesquisa?</u>	53
<u>Como posso estar seguro da minha decisão?</u>	54
<u>PLANEJANDO O SEU NEGÓCIO</u>	57
<u>Como fazer para organizar as ideias?</u>	58

SUMÁRIO

Como escolher sócios ou parceiros de negócios?	59
AVALIANDO OS RISCOS	61
Como posso conhecer os riscos de um negócio?	62
Existe algum negócio sem riscos?	63
Devo investir todo o dinheiro no negócio?	64
Que cuidados legais devo ter?	65

SUMÁRIO

<u>UTILIZANDO A REDE DE CONTATOS</u>	66
<u>Como utilizar sua rede de contatos?</u>	67
<u>Como utilizar internet e as redes sociais?</u>	68
<u>BASES DE PESQUISAS</u>	69

INTRODUÇÃO

“O sucesso é mais difícil de ser trabalhado do que o fracasso. O risco de sucesso é enterrar nossos sonhos e se tornar uma máquina de trabalhar.”

Augusto Cury, O vendedor de Sonhos (2008)



SEU MOMENTO DE EMPREENDER



O QUE LEVA A EMPREENDER NA TERCEIRA IDADE?



Há alguns anos, chegar à terceira idade significava ficar em casa e cuidar dos netos. Cabelos brancos, cadeira de balanço, bengala e quietude. Hoje, é percebido que a imagem representativa da vovó tricotando e do vovô sentado ao seu lado ficaram no passado. Os cuidados com saúde, alimentação e o acesso às informações trouxeram mais qualidade de vida às pessoas que estão ativas por mais tempo, tendo uma vida mais longeva.

Segundo o Estatuto do Idoso, a terceira idade passa a ser considerada quando homens ou mulheres atingem os 60 anos. Junto a isso, vê-se o aumento do número de idosos no Brasil a cada ano e, em 2050, segundo a Organização Mundial da Saúde (OMS), teremos igualdade entre o número de idosos e o de jovens até 15 anos, o que significará o dobro dos números atuais.

Sob o ponto de vista biológico, os geriatras dividem as idades em:



Sabemos que a idade cronológica refere-se ao tempo que passa, mas esse número não mede sua idade interior, aquela que faz você querer mais, estar ativo e disposto. Esta você conhece bem!

QUAIS AS VANTAGENS EM EMPREENDER NA TERCEIRA IDADE?

Se você está nesta etapa da vida, sabe que o valor da saúde não está apenas no corpo. É preciso mente tranquila e proximidade calorosa com amigos, colegas e familiares. Nesta fase, os filhos estão independentes e têm os próprios meios de viver. Você possui a liberdade de utilizar seu tempo de maneira diversificada e dispõe de maior autonomia e flexibilidade na gestão de seus horários, o que permite explorar novas atividades de seu interesse.

Outra vantagem é a possibilidade de colocar ideias em prática. Quem tem o sonho de empreender e aventurar-se no próprio negócio, conta com as habilidades desenvolvidas, a sabedoria adquirida através de experiências e de trabalhos realizados, além de reserva de recursos financeiros acumulados ao longo da trajetória.

Através das experiências vividas, seus erros e acertos tornam-se forças valiosas, pois o aprendizado adquirido irá diferenciá-lo e contribuir para a realização de projetos com um olhar mais apurado, possibilitando escolhas mais assertivas.





Os empreendedores reúnem um conjunto de características, conhecidas como CHA (Conhecimento, Habilidades e Atitudes) bem específicas como iniciativa, liderança, exposição a riscos, que ficam evidenciadas em dois momentos ao longo da vida: ao cursar uma faculdade ou concluir um projeto como uma graduação ou curso desafiador e ao atingir a terceira idade. "Nos dois casos, temos pessoas com muita informação. O jovem porque está cursando ou acabou de sair da faculdade e, na terceira idade, porque acumulou experiência ao longo da vida", afirma Énio Pinto, Gerente de Inovação do Sebrae Nacional.

Apesar de todo o conhecimento adquirido, nesta fase inicial você poderá sentir a necessidade de aprimorar outras habilidades como conhecimento e domínio de novas tecnologias, conforme exemplificado pelo professor Batista Gigliotti ao site do Jornal Estado de São Paulo:

"O fato de ter uma atividade desafiadora faz com que a pessoa mantenha o espírito jovem. Uma coisa engraçada que tenho visto é que a área de tecnologia da informação, que sempre foi relacionada com inovação e juventude, tem hoje sessentões em atividade."



Você não precisa conhecer tudo, pode buscar informações e ampliar seu conhecimento.

Converse com quem conhece o assunto e veja o que pode ser útil e adequado para sua ideia de negócio.

Buscar novos conhecimentos e executar diferentes atividades é como uma fonte de juventude, é trazer um novo vigor à vida e uma escolha para fazer dos próximos anos um período de alegria e de prazer pela realização dos seus desejos e do que pretende realizar.



O QUE APONTAM AS PESQUISAS SOBRE A TERCEIRA IDADE?

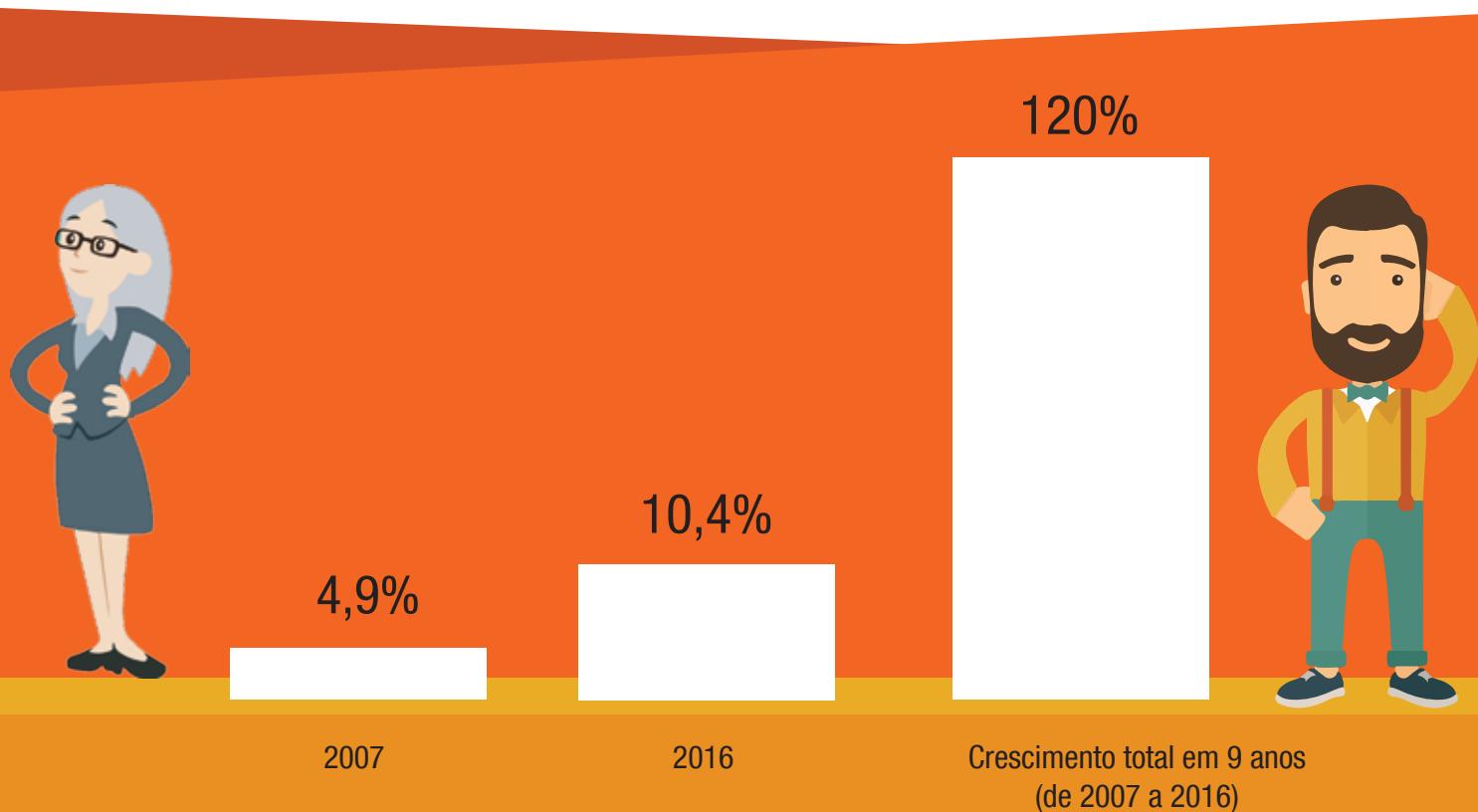
Existem várias pesquisas apontando para a continuidade efetiva de aposentados e de idosos em atividades profissionais. Segundo levantamento do Instituto Somatório de Consultoria de Inteligência de Mercado, 70% de aposentados ativos com mais de 60 anos voltam a atuar como autônomos, um indicador do quanto as pessoas experientes querem permanecer ativas no mercado e destacam os sentimentos de satisfação pessoal e orgulho como os mais manifestados durante a execução das atividades.

Listamos duas fortes razões para empreender:

- Por oportunidade, ao identificar uma demanda no mercado, manter-se desafiado e produtivo;
 - Por necessidade de complementação de renda familiar ou falta de reservas financeiras.

A pesquisa Empreendedorismo no Brasil, realizada pelo Global Entrepreneurship Monitor publicada em 2017, comprovou que, entre 2007 e 2016, o percentual de empreendedores iniciais com idade entre 55 e 64 anos passou de 4,9% para 10,4%, ou seja, um aumento de mais de 120% em apenas nove anos.

**EM 9 ANOS, O AUMENTO FOI DE MAIS DE 120%
DE EMPREENDEDORES INICIAIS COM MAIS DE 55 ANOS.**



Conforme publicado no site da Organização das Nações Unidas (ONU), 90% das pequenas e médias empresas no mundo geram de 50 a 60% dos empregos mundiais. Essas empresas têm mais intensidade de trabalhos e conseguem ter mais valor agregado ao que produzem, contribuem mais financeiramente com taxas e impostos do que as grandes empresas e ainda, utilizam melhor os recursos locais.



FICOU CURIOSO EM FAZER PARTE DESSE MOVIMENTO?

Conforme explicamos, se você realmente deseja empreender, sua idade lhe trará benefícios como maturidade para lidar com ambiguidades e solucionar problemas, além de sua disposição e empenho em satisfazer seus clientes. Empreender também significa fazer a diferença na vida das outras pessoas, cativar seu público alvo através de seu diferencial e dedicação em realizar seus sonhos.



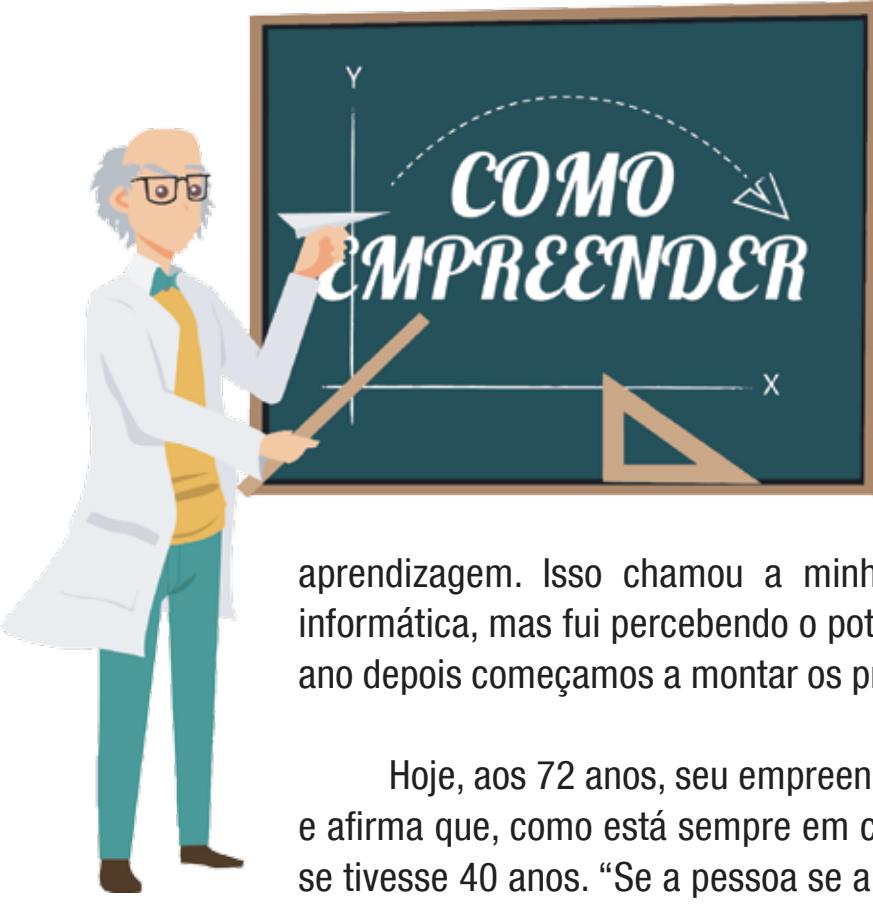
EXISTEM EXEMPLOS DE EMPREENDEDORES QUE INICIARAM O SEU NEGÓCIO NA TERCEIRA IDADE?

A longevidade da população estimula as pessoas acima de 50 anos a terem energia suficiente para começar a empreender. Existem muitas empresas de sucesso que foram criadas por empreendedores que tinham 50 anos ou mais. Um exemplo é a Rede Globo de Televisão: Roberto Marinho tinha 60 anos quando a criou e transformou na maior empresa de telecomunicação do Brasil.

O empresário Abraham Kasinsky fundou a Cofap, empresa especializada no segmento de reposição de peças automotivas, depois dos seus 50 anos, vendeu sua bem sucedida empresa e, aos 82 anos, fundou a Kasinsky Motors e se tornou forte concorrente das consagradas montadoras japonesas Honda e Yamaha. Kasinsky vendeu essa empresa quando tinha 92 anos.

Luiz Antonio Machado ocupou cargos como gerência de vendas e diretor de empresas de grande porte. Ao se aposentar, aproveitou a experiência acumulada em sua carreira e, aos 59 anos de idade, juntamente com sua filha formada em Odontologia, tornou-se um franqueado da rede de clínicas odontológicas Soridents. “Essa foi a forma que encontrei para me manter motivado. Empreender me fez bem, hoje me sinto útil.” O empreendimento fez sucesso, e pai e filha já abriram uma segunda unidade da franquia.





O professor de língua portuguesa e de teoria da comunicação Fernando dos Santos Costa, com mais de 50 anos de idade e 30 anos de carreira, resolveu mudar de atividade e, juntamente com um sócio, fundou o grupo Easycomp, uma rede de ensino de informática e de cursos profissionalizantes. “Decidi montar o negócio porque vi no computador um instrumento de ensino e

aprendizagem. Isso chamou a minha atenção. No início, eram aulas de informática, mas fui percebendo o potencial do ensino pelo computador e um ano depois começamos a montar os primeiros cursos profissionalizantes.”

Hoje, aos 72 anos, seu empreendimento possui 930 unidades de ensino e afirma que, como está sempre em contato com as pessoas, sente-se como se tivesse 40 anos. “Se a pessoa se aposenta do trabalho, também começa a se aposentar da vida.”

Como você pode observar, existem muitos empreendedores na terceira idade realizando seus sonhos.

O PÚBLICO DA TERCEIRA IDADE



**SEU MOMENTO DE
EMPREENDER**

EXISTEM NEGÓCIOS CRIADOS PARA ATENDER AO PÚBLICO DA TERCEIRA IDADE?

Há uma carência de empreendimentos especializados para este público no Brasil. Assim como vem acontecendo na Europa, EUA e países asiáticos, o Brasil está envelhecendo. Segundo dados do IBGE de 2017, o Brasil tem hoje 26 milhões de pessoas acima dos 60 anos. Em 2007 eles eram 17 milhões e em 2027 essa parcela da população dobrará, chegando aos 37 milhões, de acordo com projeções do órgão.

O público da terceira idade ainda é pouco atendido pelas marcas e empresas. Ao identificar essa oportunidade no mercado, o médico Benjamin Apter, juntamente com sócios, criou a B-Active, uma rede de academias voltada para a terceira idade, com aparelhos e atendimento personalizados. Atualmente, a marca contempla seis unidades, sendo que 80% dos clientes estão na faixa dos 60 anos ou mais. Benjamin destaca que focar o empreendimento no público da terceira idade exige amplo conhecimento sobre suas necessidades.

Esse público, em sua maioria, possui disponibilidade financeira, porém dificilmente encontram empreendimentos que supram seus interesses. De acordo com a pesquisa do Instituto Nielsen, que abrangeu mais de 500 pessoas da terceira idade brasileiras ou que atualmente residem no Brasil, mais de 60% desse público não se identifica com marcas e acredita que a maioria das empresas não se comunica com eles.

Recentemente, atenta a esse promissor público, a agência de viagens CVC direcionou uma campanha de publicidade para a terceira idade e adaptou pacotes já existentes para atender às exigências desses consumidores. Criou um programa de intercâmbio com atividades culturais e se surpreendeu com a resposta do público.



COMO É O PERFIL DESTE PÚBLICO?



As características da terceira idade no Brasil são principalmente exigência na qualidade, atendimento humanizado, envolvimento e necessidades supridas a preços acessíveis.

No site da “Academia da Marca”, Gabriel Tubbs indica a postura exigida por esse perfil de consumidor:

1. Valorizar a experiência deles, tratá-los com respeito e não com condescendência;
2. Respeitar as limitações físicas, oferecendo, no seu ponto de venda, conforto e acessibilidade;
3. Incentivar a experimentação é uma forma de conquistar esse consumidor que, ao adquirir confiança em uma marca, torna-se fiel com mais facilidade, quando comparado ao público jovem;
4. Simplificar as transações, pois têm a tendência de desistir da compra caso os procedimentos do ponto de venda sejam muito complicados;
5. Não serem pressionados e apressados para a tomada de decisão de compra.

EMPREENDENDO



1

O QUE CONSIDERAR PARA COMEÇAR A EMPREENDER?

Enquanto os empreendedores jovens tendem a focar primeiramente no ganho e posteriormente na realização, na terceira idade, é frequente os empreendedores iniciarem seus negócios com foco mais voltado para a realização pessoal.

Segundo pesquisa da organização *Endeavor*, as empresas que cresceram 20% em 3 anos destacaram três características:

O empreendedor já tinha experiência na área de atuação do empreendimento;

O negócio demandava habilidades que o empreendedor já havia adquirido;

O empreendedor tinha proximidade suficiente com o público-alvo para trazê-lo para o novo negócio. (Pesquisa Endeavor)

Outro ponto importante é o autoconhecimento - identificar se você está disposto a se desafiar e a se comprometer em prosseguir com o projeto.

AS PERGUNTAS ABAIXO IRÃO AUXILIÁ-LO A IDENTIFICAR SUAS CARACTERÍSTICAS EMPREENDEDORAS. SEGUEM PERGUNTAS INICIAIS QUE PODEM AUXILIAR:

Você se sente preparado para enfrentar desafios?

Você está disposto a viver uma nova realidade que exige atenção e dedicação constante para a sobrevivência do seu empreendimento?

Sente disposição para dedicar-se intensamente à sua ideia de negócio?

Você é perseverante nos desafios a que se propõe?

Tem facilidade em tomar decisões consistentes e rápidas?

Você considera seu preparo suficiente? Necessita se aprimorar?

Possui o hábito de anotar suas ideias e avaliá-las em seguida?

O quanto você já domina sobre o seu empreendimento?

Você se vê como líder?



DICAS:

-  Comece com o que você conhece bem. Caso não conheça, busque conhecer.
-  Para isso, solicite aos possíveis futuros clientes e demais pessoas seu parecer.
-  Peça conselhos a quem já empreende há mais tempo sobre os fatores que contribuíram para o seu sucesso.
-  Mantenha a curiosidade sobre o seu negócio, não caia na zona de conforto de não manter-se atualizado sobre tendências relacionadas ao seu empreendimento.



COMO USAR O CONHECIMENTO ADQUIRIDO?

Umas das variáveis para o sucesso do empreendimento é preparação e conhecimento do mercado. Mesmo com suas experiências, habilidades e contatos, você precisará aprimorar alguns conceitos e adequar-se ao movimento de empreender. É importante destacar que é você quem fará isso, mesmo que tenha sócio.

- A competência é compreendida por colocar em prática o que você já adquiriu com suas experiências;
- A motivação consiste na sua força de vontade, no quanto você “quer fazer”. É dessa motivação que virá a persistência para enfrentar os momentos complexos. Essa motivação é impulsionada pelo desafio de atingir a meta estipulada.
- A criatividade proporcionará a habilidade de “fazer mais com menos”, aumentando a eficiência da utilização de recursos como investimento, habilidades, tempo, infraestrutura, local e funcionamento do empreendimento, matérias-primas, bem como a sua mão de obra e de terceiros.

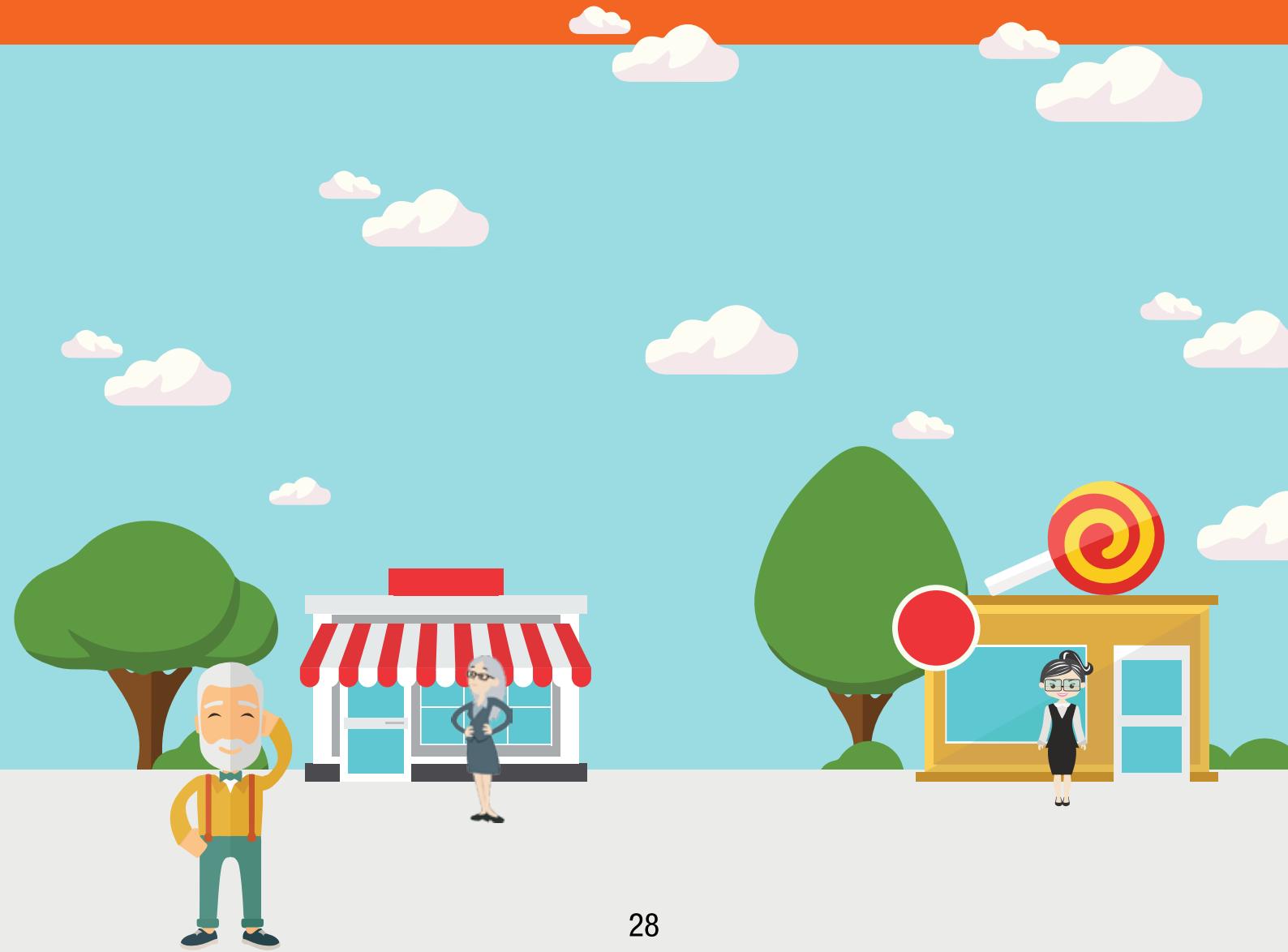


Outras características também são consideradas influenciadores ao sucesso de pequenas empresas, como comprometimento, respeito, confiança, qualidade, consideração e ética. Esses fatores, também refletem na condução de negociações, na imagem que deseja construir junto aos clientes e consequentemente, na maneira que sua marca será reconhecida no mercado.

Você pode ter ouvido aquela citação:

“O NEGÓCIO TEM A CARA DO DONO.”

Isso é muito verdadeiro, pois a proposta que criar terá seu estilo e valores presentes e, certamente, serão percebidos como diferenciais de mercado.



DICAS:



Você pode fazer uma lista dos valores importantes para você, por exemplo: honestidade, transparência, ajuda e interação com as pessoas, atenção à família, aos amigos, justiça, amizade, igualdade, conforto, tranquilidade, realização pessoal, fidelidade profissional e pessoal, senso de utilidade, autocontrole, perspectiva, admiração, perseverança, prudência, ética, espiritualidade, inovação e criatividade.



Acrescente os valores que quiser a essa lista. A seguir, coloque por ordem de importância aqueles que você acredita que irão lhe ajudar a alcançar suas metas. Selecione os 10 mais importantes para você.



São esses valores que irão te embasar para realizar seu sonho de empreender.



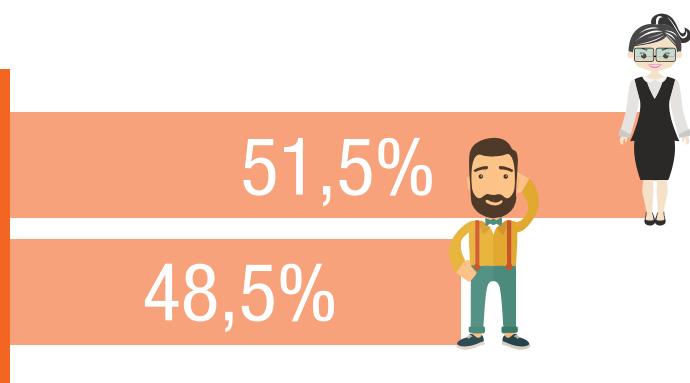
Fique atento às suas habilidades gerenciais - como você organiza as ideias, como coloca em prática as etapas do processo de implementação do negócio - e às suas habilidades pessoais - relacionamento com fornecedores, colaboradores e clientes, capacidade de negociação, ou seja, de gerenciar as pessoas envolvidas no funcionamento do negócio e os procedimentos necessários para que possa atingir objetivos e metas determinantes para o sucesso.

3

QUAIS OS SEGMENTOS MAIS PROCURADOS PARA EMPREENDER?

A Global Entrepreneurship Research Association, em parceria com o SEBRAE, fez um levantamento dos novos empreendedores brasileiros, identificando que:

GEM
Global Entrepreneurship Monitor



10,4% desses novos empreendedores estão na faixa de idade de 55 a 64 anos.

Esses números identificam como tanto mulheres quanto homens na terceira idade estão aderindo ao movimento empreendedor.

AS MULHERES ESCOLHERAM QUATRO ATIVIDADES PARA EMPREENDER:

Restaurantes & comércio de bebidas

Serviços de bufê & alimentação pronta entrega em domicílio

Venda de acessórios e vestuário

Comércio de alimentos em geral

JÁ OS HOMENS ESCOLHERAM DOZE ATIVIDADES PARA EMPREENDER:

Minimercado e
mercearia

Restaurantes

Açougués e
peixarias

Cabeleireiros e
tratamentos de
beleza

Acessórios para
automóveis

Hortifrutigranjeiros

Venda de
acessórios e
vestuário

Serviços de
obras

Comércio de
bebidas

Ambulantes de
alimentação

Comércio de
alimentos em
geral

Cosméticos,
perfumaria e
produtos de
higiene pessoal



Os empreendedores são considerados o “motor da economia”, por movimentarem o mercado e as pessoas próximas para realizar seus objetivos. São agentes de mudanças.

O empreendedorismo é considerado uma alternativa viável à inserção no mercado de trabalho. Para alguns, pode ser uma fonte de renda extra, para outros vai além - representa realização e uma maneira de se manter útil, ocupado, produtivo e independente.

Segundo Augusto Cury, no seu livro As Dez Leis para Ser Feliz:

“Ser um empreendedor é executar os sonhos, mesmo que haja riscos. É enfrentar os problemas, mesmo não tendo forças. É caminhar por lugares desconhecidos, mesmo sem bússola. É tomar atitude que ninguém tomou. É ter a consciência de que quem vence sem obstáculos triunfa sem glória. É não esperar uma herança, mas construir uma história... Quantos projetos você deixou para trás? Quantas vezes seus temores bloquearam seus sonhos? Ser um empreendedor não é esperar a felicidade acontecer, mas conquistá-la.”
(Augusto Cury)



Portanto, não é obra do acaso, é resultado de uma trajetória, guiada pela busca das realizações pessoais.

As áreas de competência dos trabalhadores mais experientes variam entre atividades que exigem força e rapidez e as que dependem de experiência, credibilidade, visão estratégica, liderança, boa comunicação, flexibilidade e bom relacionamento.

Para realizar seus projetos, deve-se aplicar esforço, habilidade e competência em algo que promova satisfação e proporcione sentido para você e seus clientes.



COMO IDENTIFICAR UMA BOA IDÉIA DE NEGÓCIO?

No Brasil, 1,5 % das empresas geram 50% dos novos postos de trabalho, o que significa que há muito espaço no mercado.

A maioria dos empreendedores utiliza o conhecimento adquirido em algum momento de sua vida profissional para desenvolver seus empreendimentos.

As ideias de negócios, em geral, estão muito próximas da realidade diária do empreendedor. Através da observação e da análise do comportamento, necessidades, hobbies e experiências adquiridas, de conhecidos e de pessoas do seu bairro, onde identificam-se alternativas inovadoras para solucionar uma necessidade.





Um exemplo são duas amigas que, por não encontrarem profissionais para atender familiares que necessitavam de cuidados diários, criaram uma empresa de prestação de cuidados e assistência domiciliar.

Caso não tenha certeza do ramo em que deseja atuar, faça um levantamento de opções, anotando oportunidades e desenvolvendo um projeto do que será necessário para atendê-las.

5

O QUE SÃO AS TENDÊNCIAS E OS MODISMOS DE MERCADO?

Anualmente surgem novos negócios, produtos e comportamentos, essas modificações impactam diretamente o mercado influenciando no lucro e estrutura das empresas.

A revista Amanhã apresenta algumas definições desses fatores que influenciam os negócios.

Tendências de mercado são um indicativo de mudança de hábito e atitudes de consumo de determinada parcela de população, podendo ser regional, nacional ou mundial - possui inclinação a crescer ao longo do tempo. Um exemplo é a oferta de alimentos orgânicos, que é o reflexo de uma tendência comportamental que dá valor à alimentação saudável e natural.

Modas: vigoram por um período específico, uma vez que precisam ser renovadas para estimular a demanda e podem estar conectadas a uma tendência. Exemplo: a tendência retrô (1960 – 70) nas roupas. Representam determinado padrão estético em alguma indústria: vestuário, objetos do dia a dia, móveis, arquitetura, automóveis, etc.



Modismo refere-se ao sucesso comercial de algum produto ou serviço, em qualquer área, por um período de tempo muito curto – geralmente uma estação. A razão da curta vida útil é que necessita um pretexto para ocorrer: um produto cultural (novela, filme), uma época do ano (verão, inverno), uma data (Carnaval, Natal) ou um evento (Olimpíada, Copa do Mundo, Rock in Rio). É o território perfeito para o consumo descartável e da sazonalidade.

- Tendências podem criar novos mercados ou tornar mercados atuais obsoletos.
- Modas podem garantir o sucesso e a sobrevivência de uma empresa no curto prazo.
- Modismos podem oferecer lucros rápidos para aqueles que embarcarem rapidamente em sua curta viagem de existência.

Esses fatores devem ser monitorados com atenção e, principalmente, jamais serem confundidos uns com os outros.

O público da terceira idade enquadra-se em uma tendência de negócios. No mundo todo, as pessoas estão com maior longevidade, contribuindo para o crescimento cada vez maior desta parcela da população.



DICAS:



Um cuidado importante é não encantar-se por seu projeto inicial a ponto de esquecer que, para ser um bom negócio, precisará trazer resultados que o mantenha no mercado.



O entusiasmo pode cegar o empreendedor para pontos críticos, tais como a percepção do cliente quanto à qualidade, aos preços praticados e aos serviços oferecidos.



Comece observando seu bairro, os hábitos das pessoas. converse com elas e identifique o que buscam e quais são suas necessidades não atendidas.



Anote as opções que surgirem e verifique como são os negócios de quem já atua na área, identificando fraquezas e fortalezas dos seus possíveis concorrentes.



É fácil se apaixonar pela própria ideia, porém a difícil tarefa é convencer os outros disso. Para que contribuam com você, verifique se seu negócio está adequado ao lugar e ao momento em que quer atuar.



Esteja preparado para argumentar, baseando-se no que já conhece. Se não conhece muito, procure conhecer mais. Isso ajuda a passar mais credibilidade.



QUAL A ESTRUTURA ADEQUADA PARA INICIAR?

O caminho indicado para iniciar um negócio é começar pequeno e projetar um crescimento gradual e sólido. Evitar empreendimentos que exigem um alto valor de capital investido ajuda a minimizar os riscos de insucesso.

Conhecer o mercado em que atua e aperfeiçoar serviços e produtos através do planejamento e da adaptação às mudanças também contribuem positivamente para a conquista de novos mercados.

Coloque sua ideia no papel para avaliar a viabilidade.

No mercado atual, agilidade, qualidade e inovação são palavras de ordem - a implementação dessas três características ao negócio impacta positivamente o cliente, reforçando a imagem e a credibilidade da empresa e resultando em clientes satisfeitos, que, naturalmente, indicarão seus produtos e serviços e tecerão comentários positivos.

O empreendedor deve atentar-se para não cair na zona de conforto e perder de vista essas características e, consequentemente, estagnar seu desenvolvimento.



DICAS:

-  Coloque sua ideia no papel, desenvolvendo um plano de negócios.
-  Cometer erros é natural do ser humano, até mesmo os mais experientes estão propensos a cometê-los. Utilize os aprendizados para melhorar seu negócio, mesmo que já tenha vivido muito. Errar não é problema, desde que utilize os aprendizados para melhorar seu negócio e crescer.
-  A experiência pode te levar mais longe, e as mudanças podem ser importantes para o crescimento de seu empreendimento.



COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS



QUAIS SÃO AS COMPETÊNCIAS DE UM EMPREENDEDOR?

O empreendedorismo, há tempo, é estudado por profissionais e instituições. A maioria das pessoas que buscam informações sobre o tema deseja saber os passos para construir um negócio e mantê-lo em crescimento.

Inicialmente se informavam sobre o empreendimento e o mundo dos negócios, mas, ao longo do aprendizado, a necessidade de se informarem sobre o perfil e as características do empreendedor ganhou destaque.

A ONU – Organização das Nações Unidas - , ao pesquisar os empreendedores que tinham sucesso, que continuavam crescendo e inovando, viram que estes agem um pouco diferente da maioria das pessoas. Identificaram as dez competências do empreendedor, chamadas de Características do Comportamento Empreendedor, que são:

BUSCA DE OPORTUNIDADES E INICIATIVA - capacidade de se antecipar aos fatos e ser pró-ativo.

PERSISTÊNCIA - enfrentar os obstáculos e as dificuldades no caminho.

DISPOSIÇÃO PARA CORRER RISCOS CALCULADOS - essa competência está associada à coragem e à responsabilidade. Desafio é a palavra de ordem.

EXIGÊNCIA DE QUALIDADE E EFICIÊNCIA - satisfazer e superar as expectativas dos clientes.

COMPROMETIMENTO - capacidade de cumprir com o compromisso através de empenho e do esforço para honrar os compromissos com qualidade e pontualidade.

BUSCA DE INFORMAÇÕES - buscar informações constantemente, certificar-se de que detém o conhecimento correto do mercado, do negócio e dos fatos, sem se embasar em suposições.

ESTABELECIMENTO DE METAS – capacidade de definir aonde quer chegar, com quais meios e em que prazo.

PLANEJAMENTO E MONITORAMENTO SISTEMÁTICOS - organização do seu mapa de percurso através do acompanhamento da execução das tarefas, dos prazos e dos resultados alcançados.

PERSUASÃO E REDE DE CONTATOS – utiliza a aproximação com pessoas que possam agregar ao seu projeto. Desenvolve e gerencia sua rede de relacionamentos profissionais e comerciais;

INDEPENDÊNCIA E AUTOCONFIANÇA - acredita em si mesmo e transmite essa confiança. Amplia sua capacidade de realização, baseado em suas experiências e competências desenvolvidas.

Essas características são trabalhadas de forma vivencial na solução EMPRETEC, seminário desenvolvido pela ONU, onde no Brasil, o Sebrae é o único representante. Para saber mais, procure o Sebrae.



COMO POSSO ME PREPARAR PARA EMPREENDER?



Pensadores do comportamento empreendedor como David McClelland acreditavam que empreendedores se desenvolvem baseados em suas vivências e decisões ao longo da vida.

Você pode trabalhar suas habilidades empreendedoras e desenvolvê-las - algumas delas, possivelmente, você possui.

Não queira “abraçar o mundo”, achando que dá conta de tudo. Seja consciente de que todo ser humano tem suas limitações.

Você estará se desafiando em algo novo e certamente precisará se preparar para empreender com sucesso.

O Sebrae possui diversas soluções que poderão otimizar o uso de suas habilidades, desenvolver as características de que você precisa para empreender nas diferentes áreas do mercado.

COMO É O ENVOLVIMENTO COM UM NEGÓCIO?

Os empreendedores de sucesso são pessoas dedicadas, que trabalham e se empenham a desenvolver seus empreendimentos, ou seja, investem muitas horas de trabalho. Portanto, é muito importante considerar o modelo de negócio que planeja seguir e saber dividir seu dia com as horas dedicadas ao trabalho e à vida pessoal.



Mantenha sua qualidade de vida, através do cuidado com suas condições de saúde, faça caminhadas, mantendo a motivação e a determinação em alta. Já que a passagem do tempo é inevitável, praticar atividade física é importante para garantir envelhecimento ativo.

Começar um empreendimento não é fácil, mas é possível, busque mentorias, conselhos de profissionais e pessoas de confiança, para que tenha suporte para seguir em frente em momentos conflituosos.

MUDANÇAS DE HÁBITOS



O QUE MUDA NO DIA A DIA COMO EMPREENDEDOR?

Empreender é um processo de transformação que envolve mudanças graduais e profundas, na busca por novos conhecimentos.

Em um negócio, as mudanças são ágeis e constantes, portanto exercitar sua tolerância e flexibilidade será fundamental!

A conscientização da importância de se adaptar às mudanças ampliará seus horizontes e o levará a perceber diferentes soluções, contribuindo para que seu sonho torne-se realidade!

DICAS:



Prepare-se emocionalmente para um período de intensa dedicação ao negócio.



Envolva a família e os amigos compartilhando sua ideia com eles, para que tenham conhecimento de seus propósitos e possam auxiliá-lo da melhor maneira.



Alguns amigos ou familiares poderão se assustar com estas ideias novas e tentar fazê-lo desistir, por isso estar certo de que deseja empreender é o primeiro passo!



O QUE PRECISO SABER PARA EMPREENDER?

É possível que, ao iniciar o negócio, na etapa de planejamento, surjam algumas dificuldades.



A maioria dos empreendedores, mesmo que esteja bem preparada, enfrenta dificuldades em diferentes etapas do negócio. Conte com suas perspectivas e planejamento e aproveite para festejar os acertos e aprender com os erros. Permita-se aprender a conhecer e terá mais chances de acerto.

Aprenda a executar seu empreendimento, beneficiando-se das habilidades que desenvolveu ao longo da vida, utilize da sua maturidade para ponderar, decidir e aplicar seus conhecimentos.

Aprenda a ser e a conviver: para o empreendedor, a rede de contatos é motivo de ganhos ou de perdas no desenvolvimento do negócio. Relacionar-se adequadamente com seus pares, fornecedores e concorrentes é crucial para formar relacionamentos comerciais duradouros.

COMO ASSIMILAR NOVOS HÁBITOS?

A neurociência tem procurado entender como o nosso cérebro se organiza no dia a dia e, através dela, foi constatado que todas as pessoas que conseguem ter sucesso apresentam um padrão comum: o êxito a partir dos hábitos.

Nós desenvolvemos hábitos positivos que facilitam o dia a dia como o ganho de tempo, a eficiência e a consciência para otimizar gastos. Porém desenvolvemos também hábitos negativos que nos fazem perder tempo, nos atrapalham. Para mudá-los, precisamos de muita disciplina.

Para conhecer melhor os seus hábitos, anote suas rotinas e analise seus hábitos que contribuem de forma positiva e os que o atrapalham e precisam ser mudados.

“Lembre-se, você é o único dono de sua própria mente e, ao compreender como os hábitos funcionam, dependendo de como irá utilizá-los, poderá se tornar uma pessoa mais produtiva, mais saudável e até mais feliz.”

João Francisco – Mentor *Endeavor*.



PESQUISANDO O MERCADO



1

POR QUE PESQUISAR O MERCADO?

Algumas pessoas empreendem tendo uma visão superficial do mercado, baseadas apenas em suas percepções ou na de seus familiares amigos. Quando um negócio inicia com essa visão, corre o risco de ter uma série de problemas.

Uma boa forma de evitar erros é fazer perguntas esclarecedoras. Mesmo que você tenha vivência e conhecimento de mercado, as mudanças em todas as áreas são muito dinâmicas e nem sempre conseguimos acompanhá-las.

Aproveite seus conhecimentos e informações e busque confirmar se o plano para o negócio escolhido está adequado ao mercado que vislumbra conquistar.



Fazer pesquisas sobre o assunto, investigar o mercado, o processo de execução do objeto de estudo e seus envolvidos lhe dará uma visão abrangente do empreendimento. O diálogo com empresários do ramo sobre produtos e serviços contribuirá para novas ideias e estratégias de entrada no mercado.

É importante posicionar-se no mercado, analisando o perfil dos clientes desejados, hábitos de consumo, classe social, fatores psicológicos, lazer, tamanho da família e características que influenciarão suas decisões de compra.

Utilize fontes como o IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, o Sebrae, que fornecem dados, estatísticas e informações de municípios, renda per capita, faixa etária, variações econômicas locais, entre outras.

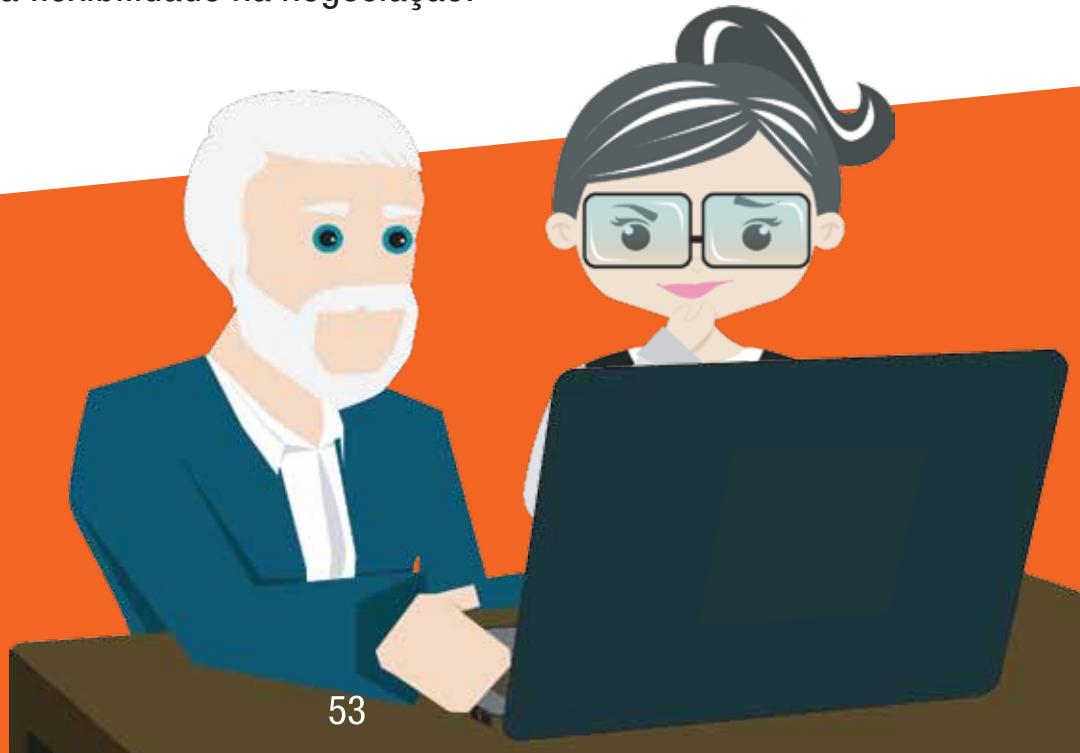


COMO FAZER A PESQUISA?

O melhor meio ainda é o contato pessoal com os futuros possíveis clientes. Utilize questionamentos de seu interesse e que sejam relevantes para o negócio, também podem ser utilizadas como fonte de pesquisa entrevistas por telefone ou até mesmo através de redes sociais.

Um plano de pesquisa de mercado é fundamental, pois indica onde estão e quem são seus clientes, além de lhe dar uma base do quanto estão propensos a comprar seus produtos ou usar seus serviços.

Lembre-se de que o cliente é quem traz a receita ao seu negócio, identifique o decisor da compra, estude seus concorrentes, analisando como operacionalizam o negócio, quais estratégias usam para vender, quem são seus fornecedores e suas formas de negociação, a rapidez na entrega, a qualidade do produto ou serviço, os preços praticados e a flexibilidade na negociação.



COMO POSSO ESTAR SEGURO DA MINHA DECISÃO?

TER APRENDIZADO CONTÍNUO, NÃO DESMERECEL NINGUÉM, PROCURAR QUEM CONHECE SOBRE O NEGÓCIO SÃO ATITUDES QUE SEMPRE AUXILIAM.

Cuide para que você não seja o único a querer a ideia, por ter gostado muito dela. Pode acontecer de ser algo muito bonito e criativo, mas inadequado ao momento do mercado. Um plano de negócios que utilize as informações do mercado pesquisadas por você permite identificar a viabilidade do negócio.

Através de dados e números, você pode planejar as estratégias mais apropriadas para entrar e permanecer no mercado, atento às reações dos clientes. Procure mais os fatos do que as emoções, para o que pretende fazer e para que possa cuidar da gestão do negócio.

Se as informações no seu planejamento confirmam não ser a hora, insistir é perder tempo e dinheiro, e o melhor é buscar novas alternativas para empreender ou adaptar seu projeto.

A autoconfiança é sua aliada, está vinculada às crenças e convicções e lhe proporciona serenidade para resolver problemas difíceis, ajuda a motivar sua equipe e é sua fonte de energia para continuar se empenhando para o sucesso.



Ela é essencial para sua sobrevivência no mercado. O Plano de Negócios estruturado dará mais segurança nos momentos de decisão, já que os dados e as informações estarão compilados à sua disposição.

Quando a autoconfiança é em excesso pode lhe trazer problemas, pois você tende a ficar inflexível e não perceber as outras possibilidades para realizar sua visão do negócio.

Fique atento! Quando sentir dificuldades, peça auxílio, converse sobre o que pensa fazer, use sua criatividade e permita-se inovar.



DICAS:



Pesquise sobre o assunto, aproprie-se, entenda o seu negócio.



Ninguém é capaz de dominar todas as áreas; em algumas, você é especialista; em outras precisará de auxílio.



Seus amigos podem contribuir com pontos de vista diferentes, escute-os, saber ouvir e ponderar faz parte do processo de empreender.



Mesmo que você acredite que sua ideia está 100% correta, busque opiniões, consultoria e conhecimento técnico para validá-la.



PLANEJANDO O SEU NEGÓCIO



COMO FAZER PARA ORGANIZAR AS IDEIAS?

Quando você tem muitas informações, é recomendável anotá-las para não correr o risco de esquecer detalhes importantes. À medida que for se organizando, seu projeto se tornará mais claro.

Um plano para negócios é o seu “bloco de anotações” e a sua “memória” auxiliar. Para escrever este plano, existem ferramentas que auxiliam na formatação da sua proposta, como o método PDCA e o Canvas, que é um mapa simples e visual para a elaboração de etapas do plano de negócios.

O Sebrae possui soluções que utilizam essas ferramentas. Busque a unidade mais próxima e se capacite.

DICAS:



Elabore seu plano de negócios e o tenha em mãos como guia, realizando as alterações necessárias ao longo da implementação do projeto. Conforme os fatos vão acontecendo, realize ajustes e mantenha o foco nos resultados desejados.



COMO ESCOLHER SÓCIOS OU PARCEIROS DE NEGÓCIOS?

Quando você inicia um negócio, atente-se para escolher bem os seus parceiros de trabalho.

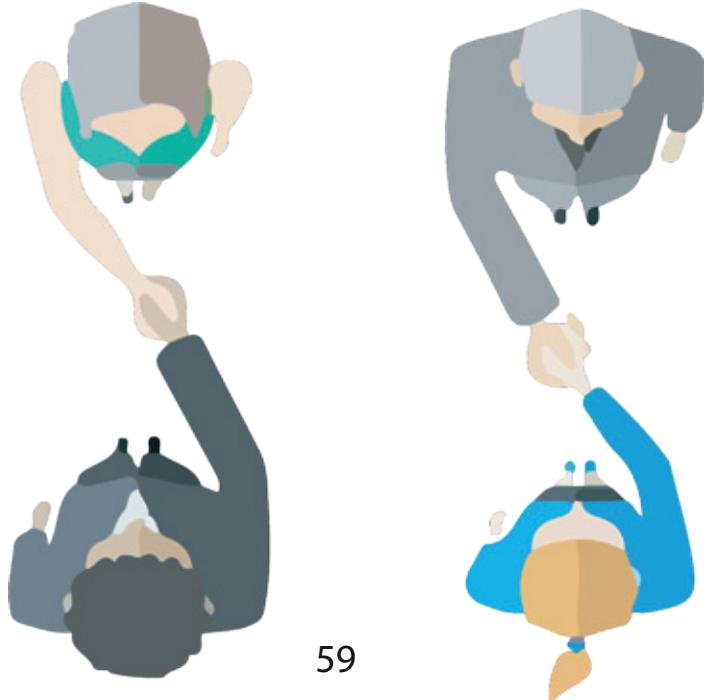
A confiança deve ser mútua, vocês terão que dividir decisões, atividades, lucros e prejuízos, entre outras variáveis.

Faça uma breve análise inicial:

- Qual a necessidade que você tem em ter sócio?
- O sócio acrescentará algo ao negócio?
- Quais as vantagens e as desvantagens em tê-lo?

Avalie o que representa para você incluir outras pessoas na sociedade. Verifique se é alguém que se dedicará tanto quanto você e que irá somar ao negócio.

Todos os fundadores devem estar dispostos a priorizar as necessidades da empresa e se dedicarem integralmente para superar os momentos de dificuldade, além de festejar os bons resultados dessa parceria.



DICAS:



No início, é comum querer雇用家人和朋友。Cuidado para não virar o “cabide de empregos” e não saber avaliar e ponderar quem é produtivo e necessário na empresa.



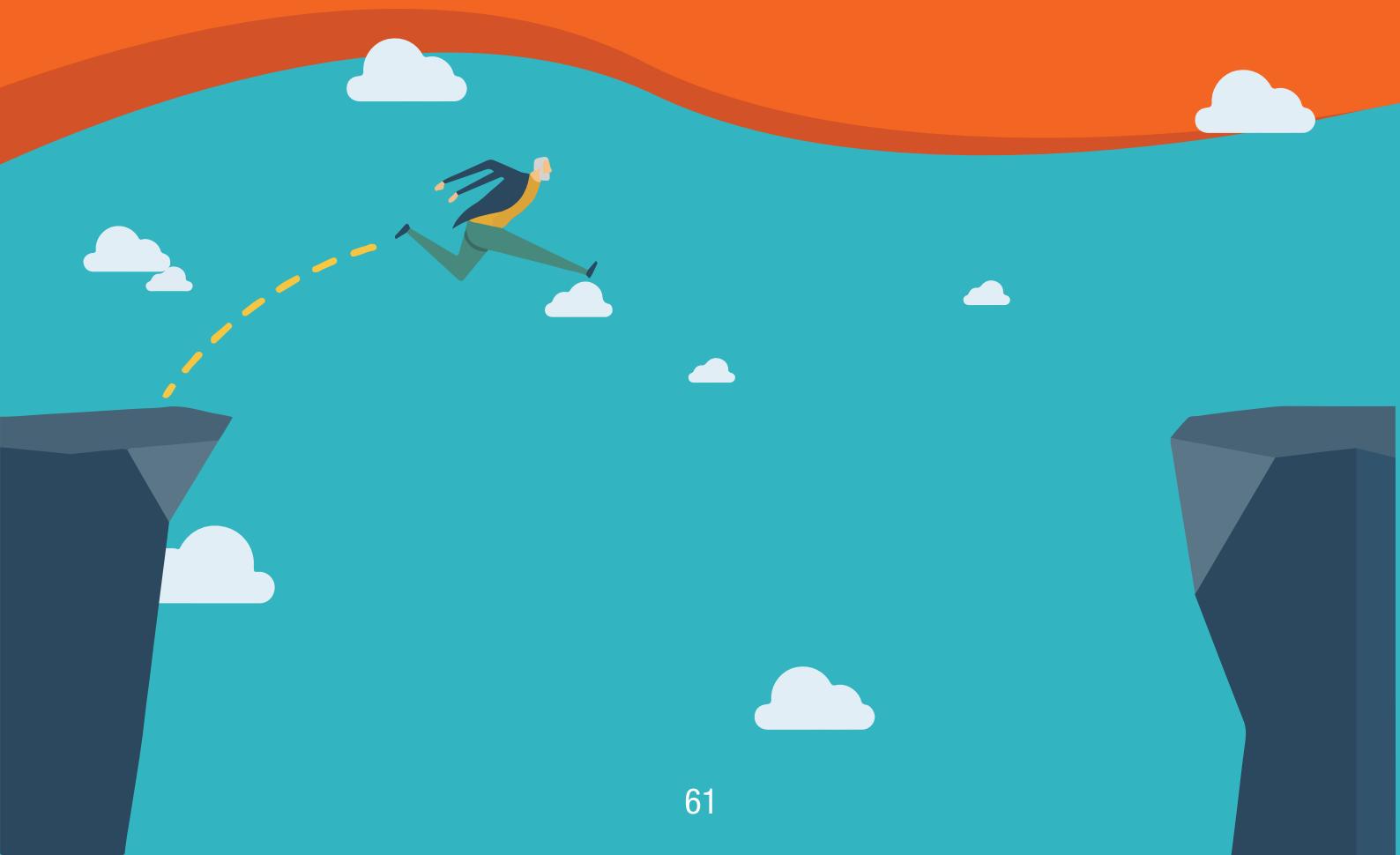
Observe:

- a) se no negócio necessita de mais contratações;
- b) se o negócio está em condições financeiras para mais uma contratação;
- c) se a pessoa em questão tem as habilidades e qualificações para desempenhar o trabalho.



Saiba dizer “não” para o que não é necessário e foque nos resultados que quer alcançar no seu empreendimento.

AVALIANDO RISCOS



COMO POSSO CONHECER OS RISCOS DE UM NEGÓCIO?

Muitas pessoas têm medo dos riscos de empreender e sentem-se inseguras seja pela concorrência, pela complexidade de um empreendimento, seja pelo próprio perfil da pessoa de não lançar-se ao novo.

Por outro lado, existem pessoas com o perfil oposto: agem impulsivamente, sem planejar o futuro ou refletir a respeito das consequências de seus atos.

Para um empreendedor, estes dois extremos são prejudiciais aos negócios.

O potencial humano é vasto, principalmente quando este é determinado e tem consciência de aonde quer chegar batalhando para tornar seu sonho em realidade.

Quem arrisca nem sempre é compreendido e pode haver questionamentos, desarmonia, além dos desafios esperados, portanto esteja preparado para isso!

Conheça mais sobre os possíveis riscos que poderão acontecer no seu negócio. Avalie e pense como você pode diminuí-los.

A pesquisa de mercado e desenvolvimento de plano de negócio já mencionados são possibilidades de esclarecer dúvidas e auxiliar na tomada de decisões.

Procure o Sebrae e suas soluções para empreender e ajudá-lo na tomada de decisões.



2

EXISTE ALGUM NEGÓCIO SEM RISCOS?

Não há negócio sem riscos, e nenhum empreendimento é 100% garantido de que trará o retorno financeiro esperado.

Portanto, não fuja dos riscos, conheça-os, encare-os, priorize as situações mais preocupantes que irão ocorrer em menor ou maior escala. Decida como minimizar as etapas críticas para alcançar os resultados nas melhores condições para você, sua equipe e sua empresa.



3

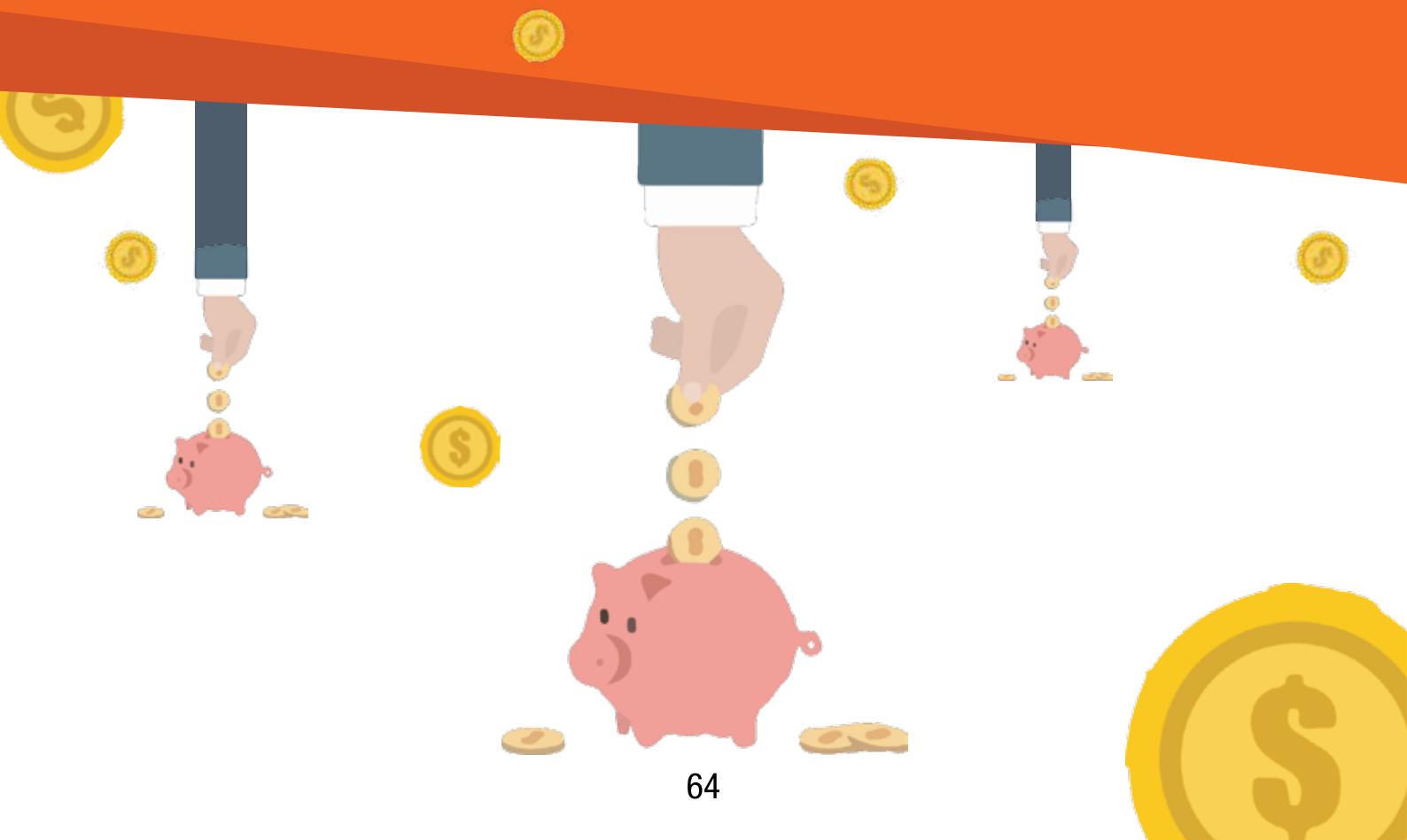
DEVO INVESTIR TODO O DINHEIRO NO NEGÓCIO?

O ideal é investir apenas uma parte do seu dinheiro, mantendo uma reserva financeira para sustentar as contas dos primeiros meses e também em períodos críticos.

Muitos empreendedores priorizam dispensar o capital de investimento integralmente em máquinas, equipamentos e infraestrutura, esquecendo de que necessitarão de capital para as contas mensais como aluguel, água, luz, produtos e matérias-primas.

Verifique quais as condições que você possui para manter financeiramente o negócio sem criar desconforto como perder qualidade de vida ou comprometer a reserva financeira que acumulou na vida.

Mantenha uma reserva financeira para ter alternativas de solucionar eventuais problemas que possam aparecer.



QUE CUIDADOS LEGAIS DEVO TER?

Atualmente, existem várias opções legais para constituir uma empresa, podendo esta ser individual ou com sócios.

As características das atividades pretendidas e a previsão de faturamento determinam a opção de enquadramento tributário, bem como o porte da empresa.

Conte com o suporte de um escritório contábil, tire suas dúvidas e identifique o que é mais adequado na atividade que pretende desenvolver. Leve em consideração seus objetivos e planos de médio e longo prazos.

O SEBRAE também pode auxiliá-lo com informações tributárias.

DICAS:



Mantenha reserva financeira e não invista todo o seu dinheiro. Poderão ocorrer momentos mais críticos, e essa reserva é para esses momentos.



“Faça o seu melhor na condição que você tem, enquanto você não tem condições melhores para fazer melhor ainda!” Mário Sergio Cortella

UTILIZANDO A REDE DE CONTATOS



COMO UTILIZAR SUA REDE DE CONTATOS

Você deve ter conhecido muitas pessoas ao longo de suas experiências de vida, e esses contatos são preciosos.

Essa rede de contatos é de grande valor para os empreendedores, pois você pode e deve utilizá-la para divulgar seu negócio, comunicar-se com possíveis clientes e aproximar-los de seus produtos e serviços.

Alguns dos seus amigos podem estar na mesma situação que você e podem ser úteis pelas suas habilidades e conhecimentos.

Você pode se tornar um exemplo de empreendedor, de como agir com autonomia, otimismo, perseverança e gerenciar uma empresa sem abrir mão do convívio social. Seus amigos e contatos também podem ser fonte de informação, e parte deles pode se tornar parceiro no negócio.

Escute seus “mentores” e “conselheiros”. Sua rede de contatos é sua conquista à abertura de muitas portas, aprendizados e trocas.

Se você acredita na sua ideia de negócio, não terá dificuldade em oferecer produtos e serviços e conseguir apoio para divulgar sua empresa.

Esta é uma das suas forças. Use-a a seu favor!

COMO UTILIZAR INTERNET E AS REDES SOCIAIS?

Esta é a era da conectividade e da agilidade na troca de informações. A internet e as redes sociais como Facebook, Linkedin, sites, blogs, WhatsApp são canais ativos de divulgação e os meios mais rápidos de contatar pessoas e ampliar sua rede, divulgar serviços e produtos e lançar sua empresa no mercado.

Se a internet e suas ferramentas são complexas para você, não se preocupe, que outros também não são familiarizados com essa tecnologia, muitos recorrem aos filhos e netos para auxílio. Não existe a necessidade de ser um expert em internet e tecnologia da informação, apenas saber manipular os recursos que facilitam seu dia a dia. Procure auxílio de especialistas para lhe ajudarem e contribuírem para dar aquele toque profissional na imagem do negócio.

O poder das decisões é que possibilita o processo de transformar o invisível em visível e converter sonhos em realidade. A decisão tomada é que faz você agir!

SUCESSO NO EMPREENDIMENTO!



BASE DE PESQUISA

- Aprender a Empreender, Sebrae e Fundação Roberto Marinho (2010).
- Canvas modelo <http://www.sebraepr.com.br/PortalSebrae/artigos/Canvas:-como-estruturar-seu-modelo-de-neg%C3%B3cio#0>
- Cortella, Mário Sérgio (palestra 25/jan/2015) <https://www.youtube.com/watch?v=YqswMZTujw8>
Acesso nov/2016.
- CURY, Augusto – O código da inteligência – Rio de Janeiro, 2008 – 5ª. Reimpressão – Ediouro e Thomas Nelson Brasil.
- Endeavor – 5 Conselhos para se tornar um Empreendedor de Alto Impacto. <https://endeavor.org.br/?s=5+Conselhos+para+se+tornar+um+Empreendedor+de+Alto+Impacto.+> acesso nov/16.
- Ernest & Young/ Endeavor/ Bid - Como Crescer – <http://info.endeavor.org.br/ebook-guia-ey-como-crescer> Acesso nov/16.
- HOBOHM, Sarwar - Small and medium-size enterprise in economic development: The UNIDO experience, Artigo(2001) http://www.sesric.org/publications-jecd-articles.php?jec_id=36
- <http://cbn.globoradio.globo.com/editorias/economia/2015/08/15/negocios-personalizados-para-idosos-crescem-diante-da-maior-longevidade.htm>

BASE DE PESQUISA

- IBRAHIM, A e J.Goodwin -1986, Perceived causes of success in small business, American Journal of Small Business, 11 (Fall), 41-50.
- Manual do Jovem Empreendedor, Comitê de Jovens Empreendedores da FIESP, 2007.
- MENDES, Mayara dos Santos Alves, - Empreendedorismo na terceira idade - dissertação – Universidade Federal de Viçosa, MG, 2016.
- OLIVETTE, Cris - Brasileiros se tornam empresários após os 50 anos, São Paulo, mai/2013, em: <http://economia.estadao.com.br/blogs/sua-oportunidade/brasileiros-se-tornam-empresarios-apos-os-50-anos> Acesso nov/2016.
- PESCE, Bel – Bel Pesce - A menina do Vale – 1^a. Edição, 2012.
- Pesquisa de Gênero GEM – Global Enterpreneurship Monitor 2015 https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/estudos_pesquisas/pesquisa-gem-empreendedorismo-no-brasil-e-no-mundo/destaque9_5ed713074c0a3410VgnVCM1000003b74010aRCRD
- Referenciais Educacionais do Sebrae – série documentos – edição 2010.
- Referenciais Teóricos Empretec – Brasilia, Sebrae -2011.
- ROBBINS, Anthony – Desperte seu gigante interior – Edição Revista – 25^a. Edição – Rio de Janeiro, 2014.

BASE DE PESQUISA

- Viagem ao Mundo Empreendedor – IEA- Instituto de Estudos Avançados – 2ª. Edição, Florianópolis 2005.
- <https://www.significados.com.br/terceira-idade>
- FERRAZ, Yara (mar/2014) - Cerca de 70% dos idosos voltam à ativa como autônomos, São Paulo, mar/2014, em: <http://www.dgabc.com.br/Noticia/518731/cerca-de-70-dos-idosos-voltam-a-ativa-como-autonomos> Acesso dez/16.
- TUBBS, Gabriel (Jul/2016), em: <http://academiadamarca.com.br/4-dicas-para-conquistar-a-preferencia-do-publico-da-terceira-idade> Acesso nov16.
- Objetivos ONU – em: <https://nacoesunidas.org/conheca-os-novos-17-objetivos-de-desenvolvimento-sustentavel-da-onu/> Acesso dez/16
- <http://www.ibge.gov.br/home/presidencia/noticias/imprensa/ppts/0000001547171102013171529343967.pdf> Acesso dez/16.
- Sebrae RS – Perfil das cidades RS - <http://ambientedigital.sebrae-rs.com.br/Download/PerfilCidades.html> Acesso dez16.
- Revista Amanhã – D'Ângelo, Dante – Tendências, Modas e Modismos - <http://www.amanha.com.br/posts/view/1869> Acesso dez/16.



*Serviço de Apoio às
Micro e Pequenas Empresas
Rio Grande do Sul*

0800 570 0800 | SEBRAE-RS.COM.BR

