

Irenilda Ramos de Brito Sá Magalhães

**V Módulo**  
**Empreender na Aposentadoria**

***Programa de Preparação  
para a Aposentadoria***

**PPA**

**Um novo olhar para a aposentadoria**



Secretaria de  
Administração



**PERNAMBUCO**  
GOVERNO DO ESTADO

## EXPEDIENTE

**Governador de Pernambuco**  
Paulo Henrique Saraiva Câmara

**Vice-governadora de Pernambuco**  
Luciana Barbosa de Oliveira Santos

•

## SECRETARIA DE ADMINISTRAÇÃO

**Secretária**  
Marília Raquel Simões Lins

**Secretário Executivo**  
Cirilo José Cabral Holanda Cavalcante

**Diretora do CEFOSPE**  
Analúcia Mota Vianna Cabral

**Coordenação de Educação Corporativa**  
Priscila Viana Canto Matos

**Chefe da Unidade de Coordenação Pedagógica**  
Marilene Cordeiro Barbosa Borges

**Autora**  
Irenilda Ramos de Brito Sá Magalhães

**Revisão de Língua Portuguesa**  
Ísis Vieira da Silva

**Diagramação**  
Sandra Cristina da Silva

•

Material produzido pelo Centro de Formação dos Servidores e Empregados Públicos do Poder Executivo Estadual – CEFOSPE

**MARÇO, 2022 (1ª. ed.)**

Ficha catalográfica elaborada pela BPE

---

M188p     Magalhães, Irenilda Ramos de Brito Sá  
Programa de preparação para a aposentadoria - PPA : V módulo : empreender na aposentadoria / Irenilda Ramos de Brito Sá Magalhães. – Recife : Centro de Formação dos Servidores e Empregados Públicos do Poder Executivo Estadual, 2022.

20f. : il.

Inclui referências.

Inclui currículo da autora.

Material produzido pelo Centro de Formação dos Servidores e Empregados Públicos do Poder Executivo Estadual – CEFOSPE.

1. APOSENTADORIA – ASPECTOS SOCIAIS – ESTUDO E ENSINO. 2. EMPREENDEDORISMO – ESTUDO E ENSINO. 3. EMPREENDEDORES. I. Título.

CDD 331.25  
CDU 306.38

# Sumário

|                                                               |           |
|---------------------------------------------------------------|-----------|
| Introdução .....                                              | 5         |
| <b>1. O QUE É SER UM EMPREENDEDOR.....</b>                    | <b>6</b>  |
| 1.1 A evolução do conceito .....                              | 6         |
| 1.2 Definição de Empreendedorismo .....                       | 7         |
| 1.3 Empreender por Oportunidade .....                         | 7         |
| 1.4 Empreender por necessidade .....                          | 7         |
| <b>2. CARACTERÍSTICAS EMPREENDEDORAS .....</b>                | <b>7</b>  |
| <b>3. EMPREENDENDO EM QUALQUER TEMPO .....</b>                | <b>9</b>  |
| 3.1. A evolução da expectativa de vida no Brasil .....        | 9         |
| 3.2 Por que empreender após a aposentadoria .....             | 10        |
| 3. 2. 1 Dez Razões para empreender após a aposentadoria ..... | 10        |
| <b>4. COMO SELECIONAR UMA BOA IDEIA DE NEGÓCIO .....</b>      | <b>12</b> |
| <b>5. O PROCESSO EMPREENDEDOR .....</b>                       | <b>14</b> |
| 5.1 Identificar e avaliar a oportunidade .....                | 14        |
| 5.2 Desenvolvimento o Plano de Negócio .....                  | 15        |
| Referências .....                                             | 20        |
| Sobre a autora.....                                           | 21        |

## Introdução

Uma grande dúvida que paira sobre a cabeça daqueles e daquelas que pensam na aposentadoria é exatamente a interrogação – o que vou fazer após a minha aposentadoria?

Bem, a primeira questão a ser respondida é: qual o meu propósito ao me aposentar? Descansar, viajar, fazer tudo aquilo que tenho vontade e não tinha oportunidade, cuidar mais de mim, trabalhar em algo com mais autonomia, enfim, são inúmeras dúvidas.

Como já é conhecido através de estudos e pesquisas, os novos maduros estão cada vez vivendo mais, a longevidade é uma realidade! Dessa forma, muitos pensam em encerrar seu ciclo profissional, e iniciar outro. Empreender tem sido a escolha para muitos, é a realização de fazer algo que lhe traga algum retorno financeiro, mas ao mesmo tempo lhe traga satisfação, esses dois aspectos não podem andar dissociados, então responda logo a essa pergunta, o que pretendo fazer que me trará prazer?

Empreender é uma forma de se ter autonomia para gerenciar o seu negócio, mas empreender não é apenas ter a intuição, é muito mais que isso, precisa de disciplina, atitude, muito planejamento, conhecimento, entre outros requisitos que se fazem necessários antes de montar seu negócio.

Dessa forma, apresentaremos neste módulo, diversos temas que irão lhe remeter ao processo empreendedor, ajudando-lhe a dá alguns passos de forma mais consciente e criteriosa, para colocar com êxito sua ideia em prática.

**SUCESSO!!!**

## 1. O QUE É SER UM EMPREENDEDOR

### 1.1 A evolução do conceito

O conceito de empreendedorismo vem mudando ao longo das décadas e está diretamente relacionado aos contextos sociopolíticos, culturais e do desenvolvimento tecnológico. Na atualidade não se tem um contexto predominante, mas acredita-se que o empreendedorismo irá cada vez mais mudar a forma de se fazer negócio no mundo. Diferentemente do passado, com o avanço tecnológico, a forma de se fazer negócios, exigem cada vez mais conhecimento da área de empreendedorismo.

Numa visão mais reducionista, podemos entender como empreendedor aquele que inicia algo novo, que vê o que ninguém vê, enfim, aquele que realiza antes, aquele que sai da área do sonho, do desejo, e parte para a ação. “Um empreendedor é uma pessoa que imagina, desenvolve e realiza visões” (Filion).

Ser empreendedor significa, acima de tudo, ser um realizador que produz novas ideias através da congruência entre criatividade e imaginação. Seguindo este raciocínio, a professora Maria Inês Felipe defende a ideia de que o empreendedor, em geral, é motivado pela autorrealização e pelo desejo de assumir responsabilidades e ser independente. Considera irresistíveis os novos empreendimentos e propõe sempre ideias criativas, seguidas de ação.

A autoavaliação, a autocrítica e o controle do comportamento são características do empreendedor que busca o autodesenvolvimento. Para se tornar um empreendedor de sucesso, é preciso reunir imaginação, determinação, habilidade de organizar, liderar pessoas e de conhecer tecnicamente etapas e processos. Maria Inês, define empreendedor como sendo:

“Aquele capaz de deixar os integrantes da empresa surpreendidos, sempre pronto para trazer e gerir novas ideias, produtos, ou mudar tudo o que já existe. É um otimista que vive no futuro, transformando crises em oportunidades e exercendo influência nas pessoas para guiá-las em direção às suas ideias. É aquele que cria algo novo ou inova o que já existe e está sempre pesquisando. É o que busca novos negócios e oportunidades com a preocupação na melhoria dos produtos e serviços. Suas ações baseiam-se nas necessidades do mercado.”

## 1.2 Definição de Empreendedorismo

Empreendedorismo é o envolvimento de pessoas e processos, que em conjunto, levam a transformação de ideias em oportunidades. E a perfeita implementação dessas oportunidades leva à criação de negócios de sucesso.1.3

## 1.3 Empreender por Oportunidade

Segundo a Elsevier (Empreendedorismo – capítulo 2), o empreendedor que empreende por oportunidade, sabe onde quer chegar, é visionário, cria uma empresa com planejamento, tem em mente o crescimento da empresa.

## 1.4 Empreender por necessidade

Já empreender por necessidade, como o próprio nome já nos diz, remete aquela pessoa que precisa lidar com o desemprego, com demandas financeiras urgentes, e não veem outra alternativa que não seja começar algo que lhe dê retorno financeiro, os empreendedores por necessidade, empreendem por não vislumbrarem alternativas de emprego ou renda. No entanto, não é demais lembrar que os riscos de não ter êxito é maior do que aqueles que se planejaram antecipadamente.

## 2. CARACTERÍSTICAS EMPREENDEDORAS

Segundo Fernando Dolabela, na verdade ninguém nasce empreendedor. O contato com família, escola, amigos, trabalho, sociedade vão favorecendo o desenvolvimento de alguns talentos e características de personalidade e bloqueando ou enfraquecendo outros. Isso acontece ao longo da vida, muitas vezes ao acaso, pelas diversas circunstâncias enfrentadas. O empreendedor é um ser social, e assim sendo é fruto da relação constante entre os talentos e características individuais e o meio em que vive.

O talento empreendedor resulta da percepção, direção, dedicação e de muito trabalho dessas pessoas especiais, que fazem acontecer. Onde existe esse talento, há a oportunidade de crescer, diversificar e desenvolver novos negócios. Mas talento sem ideias é como uma semente sem água. Quando o talento é somado à tecnologia e as pessoas têm boas ideias viáveis, o processo empreendedor está na iminência de ocorrer. Mas existe ainda a necessidade de um combustível essencial para que

finalmente o negócio saia do papel: o capital. O componente final é o know-how, ou seja, o conhecimento e a habilidade de fazer convergir para um mesmo ambiente o talento, a tecnologia e o capital que fazem a empresa crescer.

O pesquisador americano Dr. David McClelland da Universidade de Harvard que dizia: “O que faz a diferença entre o fracasso e o sucesso é o que as pessoas fazem com o que elas têm”. McClelland realizou a pesquisa na década de 60 com 200 empreendedores, em 3 continentes, por um período de 2 anos.

O objetivo era mapear o que os empreendedores de sucesso tinham ou faziam de diferente em seus negócios, e assim identificar o conjunto de características que compõem o perfil ideal para se empreender.

A Seguir, apresentamos as 10 Características Empreendedoras Segundo McClelland:

**Busca de Oportunidade e Iniciativa** – o empreendedor irá desenvolver a capacidade de se antecipar aos fatos e criar novas oportunidades de negócios com novos produtos e serviços.

**Persistência** – será trabalhada a capacidade de vencer os obstáculos em busca do sucesso.

**Correr riscos calculados** – o empresário vai desenvolver a disposição de assumir desafios e responder por eles.

**Exigência de qualidade e eficiência** – vai trabalhar no empreendedor a sua disposição em fazer sempre mais e melhor.

**Comprometimento** – envolve o custo pessoal, colaboração com os funcionários e atenção com seus clientes.

**Busca de Informações** – O empresário terá que buscar constantemente atualização de dados sobre os clientes, fornecedores, concorrentes e seu próprio negócio.

**Estabelecimento de Metas** – Buscar objetivos que sejam claros para a empresa a curto e longo prazos.

**Planejamento e Monitoramento Sistemáticos** – Desenvolvimento de organização de tarefas de maneira objetiva, com prazos definidos, para que possam ter os resultados medidos e avaliados com frequência.

**Persuasão e Rede de Contatos** – o empreendedor terá que buscar estratégias

para influenciar e persuadir pessoas, buscar se relacionar com pessoas importantes do seu meio, e desta forma ajudar a atingir os objetivos do seu negócio.

**Independência e Autoconfiança** – desenvolve no empreendedor a capacidade e autonomia para agir, tomar decisões e manter sempre a confiança no sucesso.

### 3. EMPREENDENDO EM QUALQUER TEMPO

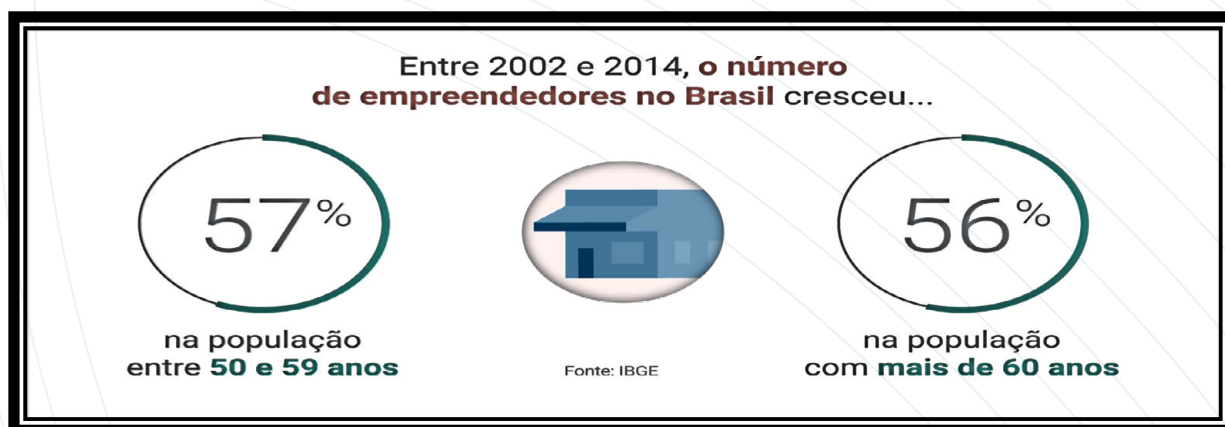
#### 3.1. A evolução da expectativa de vida no Brasil

O Brasil está envelhecendo. Com menos nascimentos e mais longevidade, cresce a participação dos seniores na população. Ao contrário dos estereótipos que vemos na mídia e na publicidade, muitas dessas pessoas são ativas, produtivas e conectadas. O próprio conceito de “velho” mudou e, se uma coisa não envelheceu bem, foram as noções que temos mantido sobre o que é ser idoso nos dias de hoje. Várias fontes de informações apontam que houve uma transformação nos hábitos e anseios dessa população madura. Essas mudanças têm um impacto profundo e crescente em nossa sociedade.

Segundo a OMS (2018), entre 2015 e 2050, a proporção da população mundial com mais de 60 anos, vai passar de 12 a 22%, ainda segundo a OMS, 08 em cada 10 pessoas acima de 60 anos, viverá em países de média ou baixa renda. No Brasil esse processo ocorre em uma grande velocidade, conforme o IPEA, daqui há 11 anos a população 60+ será maior que a população de 10 anos e menos. (Natália Calixto, Rodrigo Maceira / Março, 2019)

Essa população, além de se tornar a maioria, apresenta hábitos plurais, a população sênior está mais ativa, mais saudável, consome mais e está mais conectada do que nunca com o seu mundo.

Para Mórris Litvak, idealizador do site MaturiJobs, a escassez de empregos formais para os profissionais com mais de 50 anos pode se transfigurar em uma oportunidade, caso essas pessoas apliquem sua experiência e conhecimento em um negócio próprio. Além disso, as empresas abertas por seniores têm mais chances de prosperarem.



Fonte: IBGE

### 3.2 Por que empreender após a aposentadoria

SEBRAE, Empreender na Aposentadoria, 2017, “envelhecer é uma novidade, sobre a rápida mudança na pirâmide demográfica do Brasil. O maior ganho para essa fatia da população é o tempo”. Então vem o questionamento: o que fazer com o tempo livre de forma gratificante, isto é, que seja prazerosa e ainda possa dá um plus na renda, os novos seniores, que estão chegando aos 60 anos, estão colocando uns 25 anos ainda ativos pela frente. É nesse contexto que a aposentadoria mudou. A aposentadoria hoje é vista como um novo ciclo, cheio de oportunidades para transformar o tempo ocioso em tempo produtivo e, em muitos casos, retomar o sonho de ter seu próprio negócio. Na mais recente pesquisa feita pelo SEBRAE sobre o perfil do potencial empreendedor aposentado, ficou evidente a disposição de empreender, 1 em cada 10 pessoa que estão chegando à aposentadoria, pretende empreender nos próximos dois anos. Seja para ocupar o tempo livre que os espera, seja para aumentar a renda da família, para esses pesquisados, aposentadoria significa continuar trabalhando, e muito. Os futuros empreendedores maduros sabem o que querem: 80% já decidiu que tipo de negócio quer abrir (mais de 50% tem objetivos no comércio e 30% no setor de serviços).

#### 3. 2. 1 Dez Razões para empreender após a aposentadoria

**3. 2. 1. 1 Experiência no mercado** – conhecer e ter experiência na área que se pretende empreender é um diferencial para o seu negócio.

- 3. 2. 1. 2 Rede de contatos sólida após a aposentadoria** – pessoas e processos que foram conhecidos durante sua carreira serão de grande valia, para colaborar pra que as coisas aconteçam, isso fará grande diferença e o colocará na frente daqueles que estão iniciando.
- 3. 2. 1. 3 Resiliência e Tolerância a erros** – a capacidade maior de se adaptar e resolver problemas, que vem com a experiência de vida e de tempo de trabalho, tende a desistir menos e se impressionar com as turbulências com menor facilidade, para muitos esse problema é o fim da linha, enquanto para o aposentado aquilo é só uma crise que passará.
- 3. 2. 1. 4 Renda fixa da aposentadoria e em alguns casos, de outros rendimentos** – uma outra grande vantagem do empreendedor aposentados, está de não depender apenas e exclusivamente dos lucros do seu engócio. Afinal, por menor que seja o valor da aposentadoria de qualquer outro rendimento, você poderá contar para suprir suas necessidades, enquanto o novo negócio não gera lucros. Mesmo em momento de crise e redução de faturamento, você poderá segurara as retiradas para garantir a saúde financeira dp seu negócio.
- 3. 2. 1. 5 Possibilidade de retomar sonhos engavetados** – o empreendedorismo na terceira idade é uma possibilidade para retomar projetos de vida que foram deixados de lado por muito tempo, pela insegurança de deixar um emprego estável. É importante ir revisitando a memória pois provavelmente encontrará uma ideia, ou algumas ideias sque estava a espera do momento certo.
- 3. 2. 1. 6 Disponibilidade de tempo para administrar o negócio** – com autonomia de fazer o seu próprio horário, sem ter que cumprir outras obrigações, as possibilidades de sucesso são bem maiores do que ter que dividir o tempo com outro trabalho.
- 3. 2. 1. 7 Gratificação e engajamento social** – a satisfação e realizações é um grande motivo para os aposentados, além do sentimento de ser útil no sentido pessoal, quase sempre beneficiará outros com a geração de empregos diretos e indiretos.

**3. 2. 1. 8 Retorno financeiro do Novo empreendimento** – o lucro da nova empresa é um capital interessante para auxiliar e financiar algumas necessidades e interesses da terceira idade.

**3. 2. 1. 9 Redução do Capital Mínimo para Empreender** – para ter seu próprio negócio, necessariamente não precisa de recursos exorbitantes, existe uma mudança que favorece o mercado para quem deseja empreender com pouco recurso, existem franquias com investimento inicial a partir de R\$ 5.000,00 (cinco mil reais). Além disso, a depender da sua ideia, é possível conseguir financiamentos ou microcréditos.

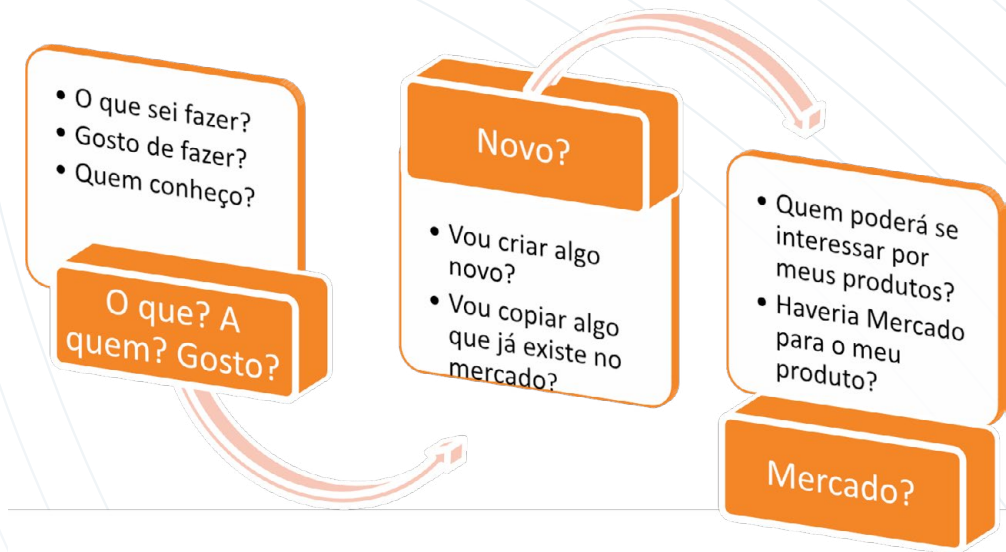
**3. 2. 1. 10 Melhoria na Saúde e na Expectativa de Vida** – tão importante quanto os demais quesitos aqui abordados, é a crescente expectativa de vida cada vez mais alta, hoje as pessoas chegam à idade de se aposentar, cada vez mais saudáveis e fortes. A evolução da medicina e de hábitos saudáveis fizeram dos 60 os novos 40. É natural que os aposentados não vejam a aposentadoria, mas como um recomeço, com grande possibilidade de grandes realizações.

## 4. COMO SELECIONAR UMA BOA IDEIA DE NEGÓCIO

Para que o seu empreendimento tenha uma maior chance de ter sucesso, é imprescindível que se tomem decisões acertadas. A tomada de decisão exige muito planejamento e alguns fatores farão toda a diferença, conhecer o mercado que quer atuar, como também ter afinidade com o ramo, lembramos aqui que a ideia de negócio não substitui o plano de negócio. Só intuição não funciona, você precisa gerenciar seu negócio, desde divulgação, fluxo de caixa, marketing, vendas, etc.

Disciplina e organização são muito importantes nessa hora. Identifique qual é a necessidade que será atendida pelos produtos ou serviços que pretende oferecer e para quem serão ofertados (público-alvo). Veja se estes produtos e serviços trazem algum diferencial que faça com que o cliente queira comprar da sua e não de outra empresa. Analise o mercado, a concorrência, os riscos e a viabilidade econômica do negócio. Pense em possíveis parcerias. É difícil fazer tudo sozinho. Reveja e inove sempre. Sua ideia pode ser excelente e inovadora, mas tudo é reciclável no mundo dos negócios. Repense estratégias de fidelização, produtos, serviços e agregação de valor.

## PARA SELECIONAR UMA BOA IDEIA DE NEGÓCIO PENSE:



## VAMOS REFLETIR?

### 1. O que sei fazer?

---

---

---

### 2. O que gosto de fazer?

---

---

---

### 3. Quem conheço (aqui não inclua apenas potenciais clientes, mas as pessoas do ramo, fornecedores, profissionais, etc).

---

---

---

4. Vou criar algo novo?

---

---

---

5. Vou copiar algo que já existe no mercado?

---

---

---

6. Quem poderá se interessar pelo meu produto?

---

---

---

7. Haverá mercado para o meu produto?

---

---

---

## 5. O PROCESSO EMPREENDEDOR

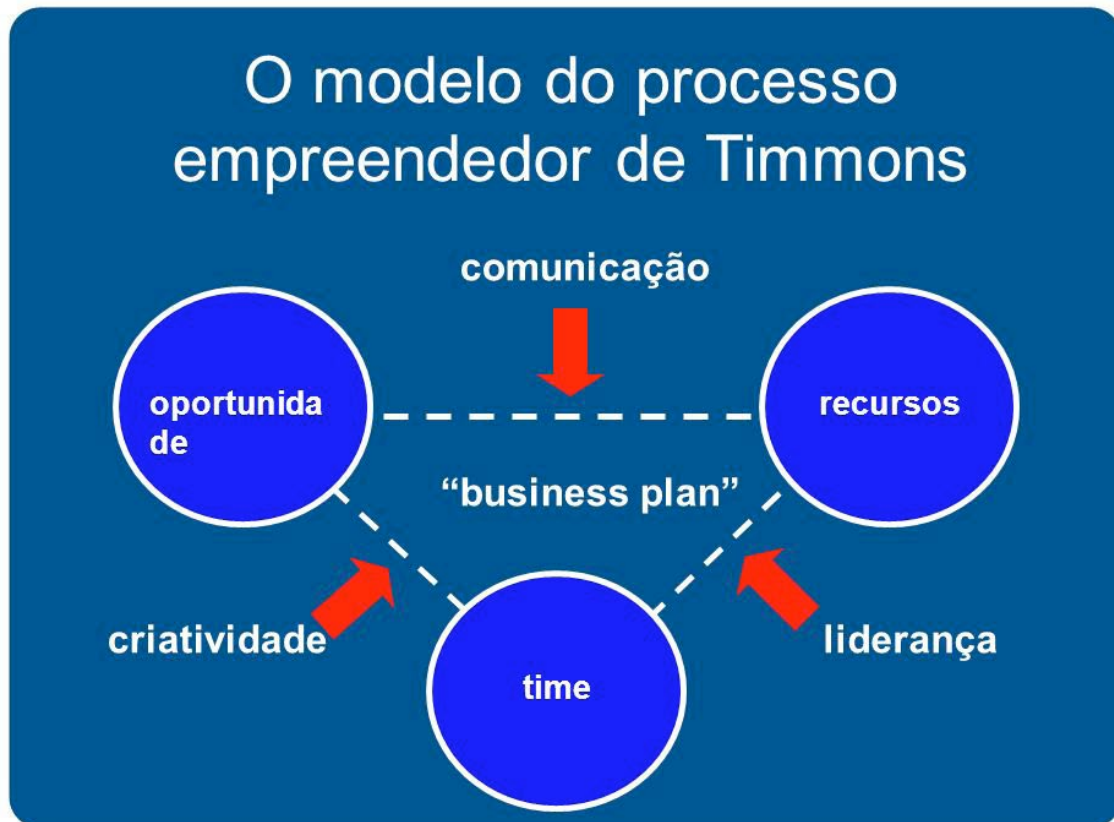
### 5.1 Identificar e avaliar a oportunidade

Será que é necessário ter sorte para empreender? Se você concorda que sim, você acha que apenas sorte leva você a progredir nos negócios? Muito mais que sorte é necessário você identificar as oportunidades, identificar não significa apenas ter intuição, mas acima de tudo estudar mercado, aí sim entra conhecimento, percepção e talento. Muitos dizem que sorte é o encontro da competência com a oportunidade.

No item anterior respondemos algumas perguntas, que com certeza já nos apontam alguns caminhos em direção do planejamento do seu negócio, então além do que já refletimos, acrescente:

- Minha loja será física ou online?

- Qual o capital que tenho?
- Qual o diferencial que pretendo oferecer?
- Precisarrei de colaboradores?



Fonte: Slide Player, acesso em 28.02.22

## 5.2 Desenvolvimento o Plano de Negócio

Até aqui aprendemos muito sobre empreender, empreendedorismo, e porque os novos aposentados estão cada vez mais empreendendo. Vimos também que para empreender muitos requisitos são exigidos, ou seja, é necessário conhecimento e o desenvolvimento de algumas habilidades. Um dos grandes aliados do empreendedor é o Plano de Negócio.

### MAS O QUE SERIA UM PLANO DE NEGÓCIO?

Plano de negócio é uma espécie de planejamento que lhe permitirá identificar se a sua ideia é viável, levando você a buscar informações mais detalhada sobre o

seu ramo, produtos e serviços é por meio dele que você terá informações específicas sobre concorrentes, fornecedores e principalmente pontos fortes e fracos do seu negócio. Um plano de negócio bem elaborado irá diminuir os riscos de insucesso da sua empresa.

**NUNCA É DEMAIS LEMBRAR:** Quanto mais você conhecer o mercado e o ramo que pretende atuar, mais bem feito será o seu plano.

O Plano de negócio não é instrumento rígido, ele pode e deve ir sendo atualizado à medida que seu negócio vai mudando.

DICA: Quanto mais detalhado e centrado em pesquisa consistente, melhor serão seus resultados.

**A elaboração de um plano de negócio exige:**

- ☐ Dedicação
- ☐ Comprometimento
- ☐ Pesquisa

Então o seu plano de trabalho quanto mais detalhado, mais o ajudará na criação, manutenção e inovação do seu negócio, ele é muito importante, pois dessa forma diminui incertezas e evita que grandes erros sejam cometidos, possibilitando:

- Organizar sua ideias para iniciar um novo negócio ou ampliar;
- Contribuir na gestão do seu negócio em número e em estratégia;
- Auxiliar na comunicação com parceiros, colaboradores, fornecedores e clientes.

Conforme já mencionamos diversas vezes, um plano de negócio tem uma importância crucial para seu empreendimento, existem diferentes formas e formatos de planos de negócio, é necessário identificar qual melhor se ajusta para sua empresa. Vamos apresentar um modelo, bastante simplificado, que foi criado por Alexander Osterwalder. É uma ferramenta estratégica para desenvolver seu modelo de negócio. Foi baseada através do método Business Model Canvas ou “Quadro de Modelo de Negócio”. O Canvas funciona como um mapa, com o resumo dos pontos, que visa criar valor para o mercado e para o cliente. É dividido em 09 tópicos, onde se identifica pontos-chaves para criação do seu negócio, quais sejam:

- Segmentação de clientes – nesse aspecto, preciso saber, quem será o meu cliente. Qual problema eu estou resolvendo para ele?
- Proposta de valor – preciso ter em mente o que eu pretendo ofertar para solucionar os seus problemas? Qual o diferencial do meu produto ou serviço?
- Canais – são as formas de como eu vou entregar meu produto aos meus clientes.
- Relacionamento com clientes – quais as formas que eu vou me relacionar com o meu cliente, com transparência, facilidade e confiança, ou seja, nossa comunicação vai ser presencial, vai ser por chat, vai ser por ligação, vai ser por call center, isso é preciso ficar bem estabelecido.
- Fontes de Receita – esse ponto é importantíssimo, saber que fontes de receita iremos abordar para manter essa estrutura, para gerar lucro para o meu negócio.
- Principais recursos – que recursos não podem faltar para eu manter meu negócio.
- Atividade Principal – é responder o que você vai fazer no dia a dia no seu negócio, ou seja, quais as atividades principais que tenho que gerenciar.
- Principais parcerias – precisa identificar quais parceiros tem a contribuir com o meu negócio?
- Estrutura de Custos – é necessário saber quais são os custos principais do meu negócio.

Dessa forma, de um lado você observa como melhor atender a seus clientes e de outro como ter uma melhor conexão com estes. Este é um modelo eficaz e inovador de verificar de forma clara e objetiva a formação de um negócio.



ANTES DE INICIAR SEU PLANO DE NEGÓCIO, PENSE:

1. O QUE SERÁ CRIADO?
2. COMO SERÁ CRIADO
3. PARA QUEM SERÁ CRIADO?
4. QUANTO DE RECURSO IRÁ MOVIMENTAR?

A seguir, apresentamos um modelo de Canvas Bussines para que você possa fazer o seu. Vamos tentar?



Trouxemos até aqui orientações, conteúdos e reflexões, para você que está em vias de se aposentar e pretende continuar com alguma atividade, portanto, reflita sobre tudo o que foi colocado na questão de empreender. Lembre-se: a informação é vital para o seu êxito nos negócios, sendo assim, pesquise, beba em outras fontes, se atualize, e rume ao sucesso!

## Referências

PATI, Vera. O empreendedor: descoberta e desenvolvimento do potencial empresarial. In Criando o seu próprio negócio: como desenvolver o potencial empreendedor. por PEREIRA, Heitor José. Brasília: Ed. Sebrae, 1995. Empreendedor – SEBRAE <http://www.bte.com.br>

Empreendedor – SEBRAE <http://www.bte.com.br>.

Fonte: Envelhecimento da força de trabalho no Brasil, PwC, 2013

Rezende, Reginaldo. Empreender na aposentadoria/Reginaldo Rezende, Roseley Oliveira, Nidia Caldas – Brasília: Sebrae, 2017.

<https://www.jusbrasil.com.br/home>.

Tudo o que você precisa saber para criar o seu plano de negócio - Sebrae – acesso em 04/03.

Natália Calixto, Rodrigo Maceira / Março 2019 Tendências de Consumo, Busca, Vídeo, Bens de Consumo, Finanças, Publicidade, Varejo.

Filion, Louis Jacques - Empreendedorismo e Gerenciamento, 1999.

Elsevier - O Processo Empreendedor, capítulo 2, acesso em 27.07.2019.

Dolabela, Fernando – Empreendedorismo, Uma Forma de Ser, 2002.

Morris BL, Litvak RG and Ahmed KM, 2001.

## Sobre a autora

**Irenilda Ramos de Brito Sá Magalhães** é graduada em Pedagogia, com Pós-graduação nas áreas de Gestão Governamental, Gestão e Política de Recursos Humanos; Gestão Pedagógica para as Escola Técnicas do SUS e Terapia Cognitiva Comportamental. Pós Graduação em Mediação e Conciliação de Conflitos (Cursando). Possui Formação na área de Mediação de conflitos pela 8ª Câmara arbitral do Rio de Janeiro.

Exerce atualmente o Cargo de Gerente de Projetos e Processos da Micro e Pequena Empresa da Secretária de Trabalho Emprego e Qualificação do Governo do Estado. Instrutora, tutora e conteudista do Centro de Formação dos Servidores e Trabalhadores do Estado de Pernambuco – CEFOSPE, além de palestrante nas áreas comportamentais e na área de empreendedorismo.

Secretaria de  
Administração

