

Saiba quais são os principais tipos de empreendedorismo no Brasil



Introdução	3
O que é empreendedorismo?	5
Quais são os tipos de empreendedorismo?	10
O que um empreendedor precisa ter para ser bem-sucedido?	22
Conclusão	27
Sobre o SEBRAE.....	28



Introdução

O empreendedorismo vem crescendo muito em nosso país. A cada ano, notamos o nascimento de novas empresas e ideias que, gradualmente, nos colocam rumo ao crescimento tão aguardado e desejado por todos os brasileiros.

Afinal, a força que faz toda a máquina girar vem de quem trabalha, seja como funcionário, seja como empreendedor. Logo, **esse universo tem uma grande importância na economia em sua totalidade**. Porém, quando mencionamos o termo empreendedorismo, é importante saber que estamos diante de um elemento muito amplo.

Isso porque existem diversos tipos que são explorados em nosso país. Muitas pessoas ainda não sabem da existência desses segmentos. Outras até conhecem, mas não têm tanta intimidade com eles.

Foi pensando nisso que resolvemos elaborar este e-book. Nele, mostraremos o conceito geral de empreendedorismo e os tipos existentes na atualidade. Continue lendo!



O que é empreendedorismo?

Por mais que você possa estranhar, existiu um tempo em que a palavra empreendedorismo não fazia parte da gramática oficial da nossa língua portuguesa. Contudo, hoje a história é bem diferente, e esse termo é utilizado para definir **pessoas capazes de identificar oportunidades para criar soluções inovadoras e oferecê-las ao mercado.**



Existe uma confusão muito grande com relação a esse conceito, porque o fato de a pessoa ser um empreendedor não faz dela um empresário. O contrário também não é válido. Portanto, é preciso entender a fundo o que vem a ser o conceito de empreendedorismo.

Basicamente, ele pode ser definido como a capacidade de identificar problemas que pessoas podem ter, bem como algumas oportunidades, e a criação, a partir disso, de soluções para proporcionar algo positivo para a sociedade. Nesse sentido, o leque de oportunidades do empreendedorismo é muito grande.

Um empreendedor pode ser o criador de um projeto, produto, serviço ou, até mesmo, um movimento, que, efetivamente, geram mudanças na vida das pessoas. Portanto, o empreendedorismo está diretamente ligado à inovação ou à combinação de elementos já existentes para criação de um novo.

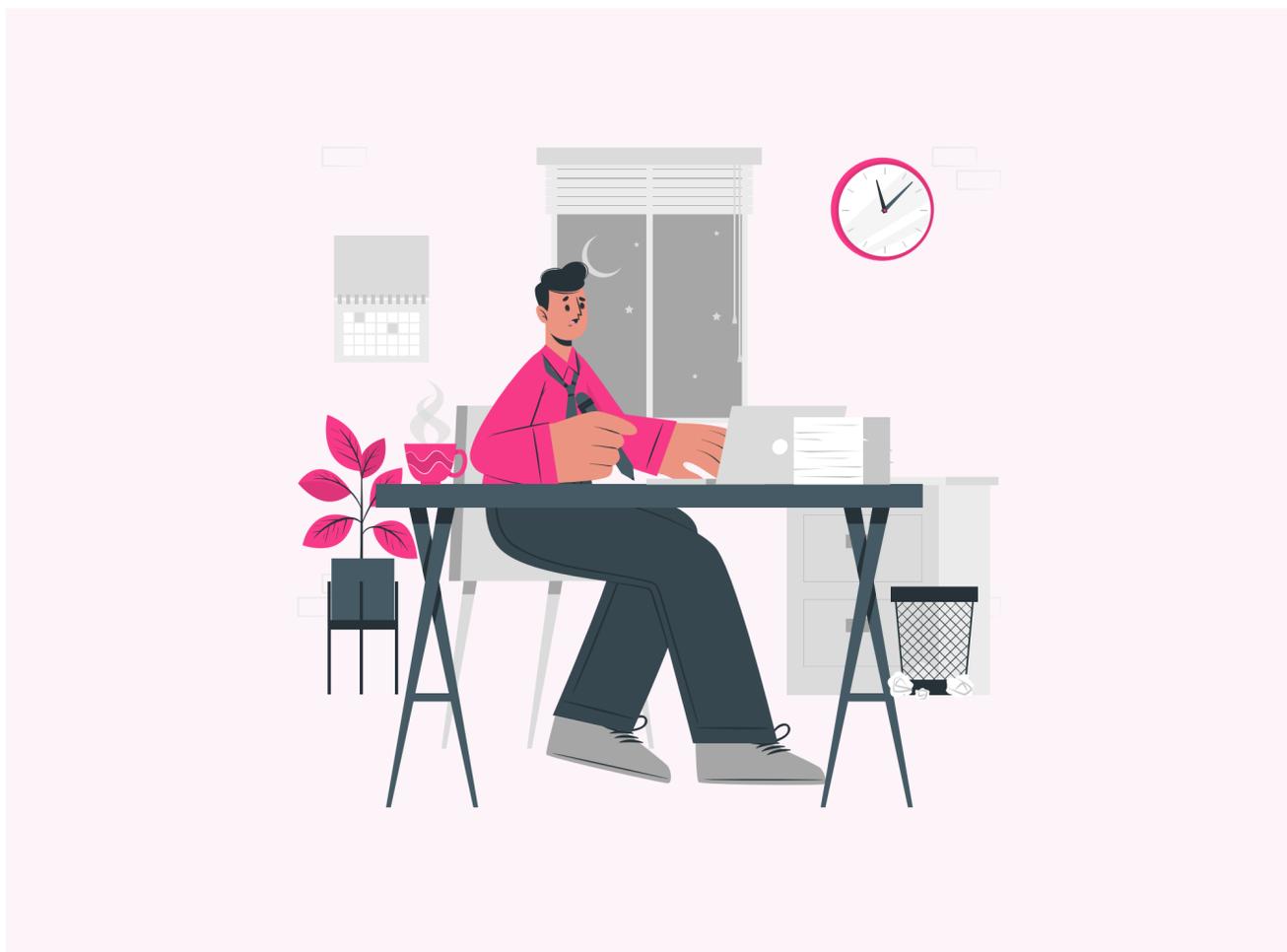
Ao ler a afirmação anterior, você pode ter se preocupado. Afinal, como seria possível inventar algum tipo de solução para oferecer a um mercado? Porém, quando tratamos de inovação, não significa efetivamente criar um produto.

Existem diversas formas pelas quais ela pode ser aplicada. Por exemplo: estratégias diferenciadas de marketing, atendimento, pós-venda, suporte técnico especializado, entre outras. Com base nisso, você pode comercializar um produto comum, do qual já existem milhares no mercado.

Porém, **é possível adicionar ingredientes específicos que apenas a sua empresa possui**, criando um diferencial inovador que fará você se destacar frente aos seus concorrentes.

O que significa ser um empreendedor?

Outro erro conceitual muito comum está relacionado ao conceito de empreendedor. Muitas pessoas acreditam que é um indivíduo que enxerga oportunidades que ninguém nunca viu e cria soluções para atendê-las. Na verdade, **essa não é a definição de empreendedor — talvez seja a de inventor.**



Sendo assim, o empreendedor pode ser definido como aquela pessoa que sai da sua zona de conforto e parte para a ação. Ou seja, alguém que tenha uma ideia na mente, tira da cabeça e coloca em prática. Entre as principais características do empreendedor, podemos destacar:

- otimismo;
- autoconfiança;
- coragem;
- persistência;
- resiliência.

Contudo, é preciso ter muito cuidado com esses elementos. **O empreendedor otimista não pode ser confundido como um simples sonhador.** Ele espera e acredita que o seu potencial fará com que tudo dê certo. Assim, ter autoconfiança significa acreditar em suas próprias habilidades e seus talentos.

Coragem não significa sair por aí tomando decisões desordenadas e sem estratégia. Ao contrário, refere-se a seguir em frente sem entender a rejeição e o fracasso que fazem parte do processo.

A persistência e a resiliência servem para manter um empreendedor motivado e entusiasmado, sempre convicto de que o seu negócio pode prosperar e destacar-se no mercado em que atua.



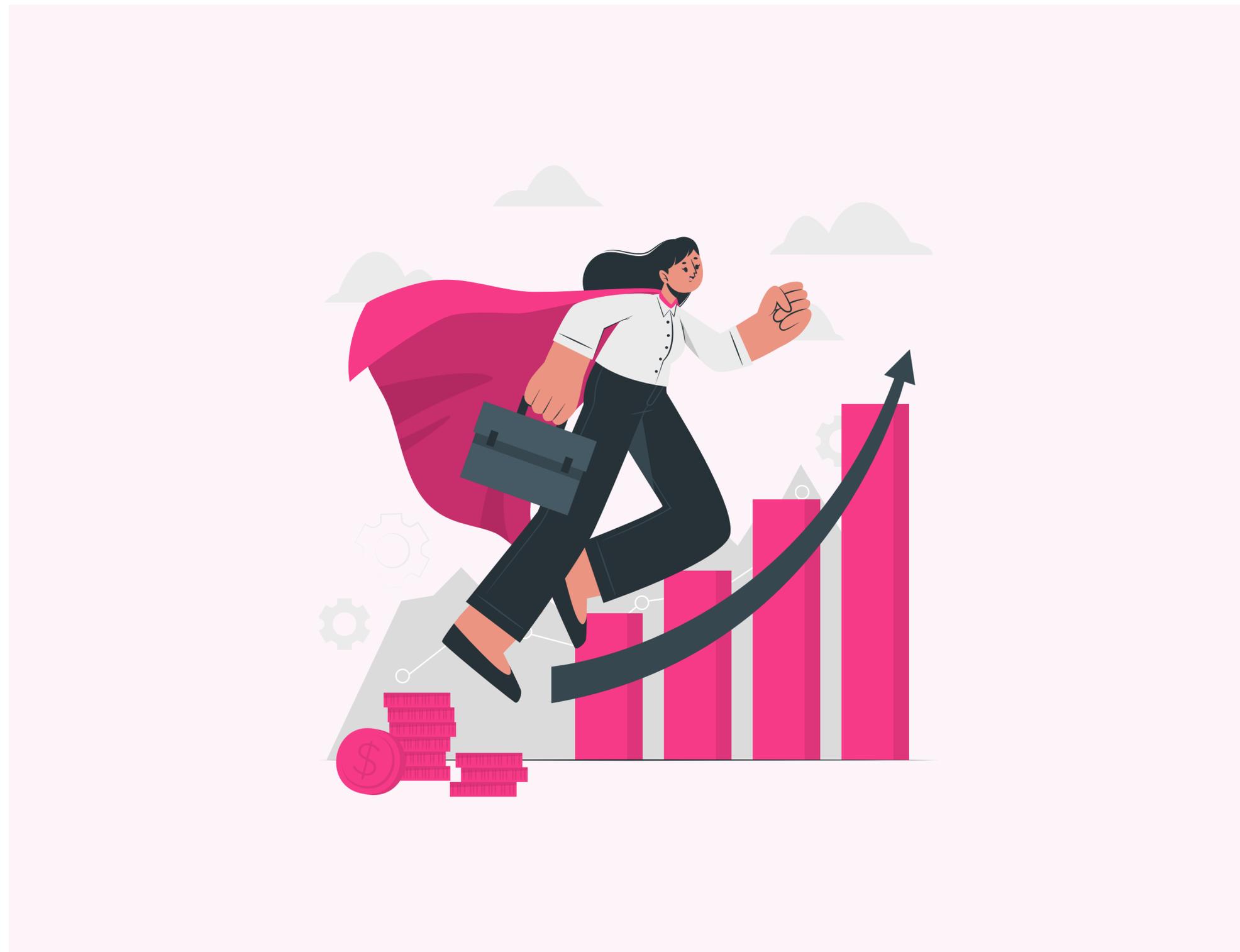
O que é um empresário?

Também é importante definir a figura do empresário. Basicamente, **esse é aquele que tem uma empresa, porém nem sempre ele é um empreendedor.**

Um indivíduo pode ser sócio de um negócio sem ter qualquer tipo de vínculo administrativo com ele. Isso é muito comum de acontecer com pessoas que apenas investem em um negócio para ter lucro, mas não participam da sua gestão.

Apesar de os conceitos de empresário e empreendedor não se misturarem, é muito comum que a própria pessoa que tem o espírito do empreendedorismo acabe se tornando seu próprio empresário.

Nesse caso, **ela acumula a função de colocar dinheiro no negócio e de atuar buscando a inovação, a qualidade e a captação de seus consumidores.**





Quais são os tipos de empreendedorismo?

Agora que você conhece bem o conceito de empreendedorismo e sabe a diferença dele para o de empresário, mostraremos quais são os tipos que temos atualmente e os quais você pode explorar. Continue lendo!

Empreendedorismo individual

O empreendedorismo individual é uma tendência que vem crescendo muito nos últimos anos, especialmente no Brasil. **Esse tipo começou a ganhar força quando foi criada a legislação que permitiu o surgimento da figura do Microempreendedor Individual (MEI).** Antes disso, até já existia a possibilidade de se abrir uma empresa sem a participação de um ou mais sócios.

Isso só era possível graças ao regime das Empresas Individuais de Responsabilidade Limitada (EIRELI). Em ambos os casos, nós encontramos algumas limitações e dificuldades. Inicialmente, o MEI era restrito a poucas atividades e tinha mais foco na prestação de serviços.

As EIRELIs, por outro lado, permitem todo tipo de atividade legal. Contudo, para abrir uma empresa desse tipo, o empreendedor **necessita de um capital integralizado, superior a 100 salários-mínimos, o que limita muito quem ainda está no início do negócio.**

Mesmo com essas limitações, o empreendedorismo individual continuou crescendo, até que, a partir de 2019, o cenário mudou bastante. **A chamada [Lei da Liberdade Econômica](#) possibilitou que o empreendedor individual se tornasse um empresário sem a participação de um sócio** e sem limitações relacionadas à atividade ou ao capital social integralizado mínimo.

A partir de então, o empreendedor passou a ser capaz de legalizar o seu negócio individualmente como uma Sociedade Limitada — a famosa Ltda. —, que são **modelos jurídicos de empresa simples e que se adequam à maior parte das atividades existentes.**

Em termos práticos, o empreendedorismo individual tem uma escala de ação menor. Ou seja, sua empresa não terá uma participação considerável de um mercado no início. Contudo, começar sozinho pode ser mais fácil para entender o seu mercado e ir crescendo aos poucos.

O empreendedorismo individual é uma excelente saída para quem deseja oportunidade de ser um profissional liberal e dar um ar de validade jurídica à atividade que já exerce. Esse tipo de formalização proporciona ao profissional a possibilidade de se tornar um empreendedor devidamente registrado no órgão competente.

Os desafios do empreendedor individual

Apesar dos pontos positivos que mencionamos anteriormente, o empreendedor individual tem que enfrentar alguns desafios. A maior parte deles está relacionada ao fato de você estar sozinho no início. Isso significa que o indivíduo que atua dessa forma deve desde executar a atividade até administrar o negócio.

Até mesmo serviços simples como de limpeza e manutenção no seu negócio serão realizados por você. Isso pode parecer complexo no início, **mas, no futuro, é provável que você crie um zelo muito grande pelo seu empreendimento.** Tudo graças a esses momentos em que você dedicou 100% da sua atenção a ele.





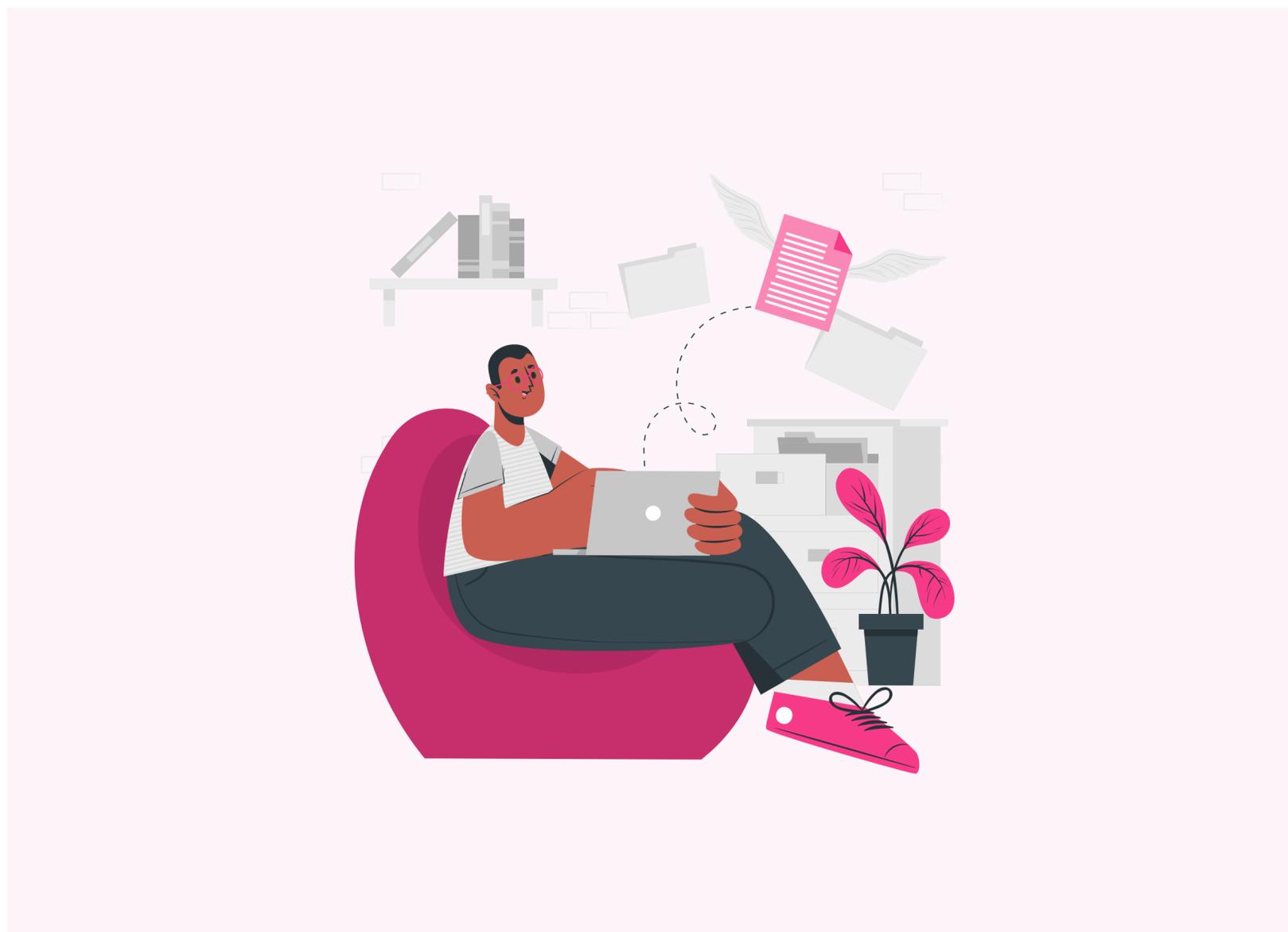
Empreendedorismo informal

O empreendedor informal é aquele que tem um negócio que não é registrado nos órgãos competentes. Estima-se que o Brasil tenha, aproximadamente, 40% de pessoas trabalhando na informalidade. Existe um grande preconceito com as pessoas que atuam dessa forma. Contudo, é preciso analisar todo o contexto com mais detalhes.

Quem trabalha na informalidade, na maioria dos casos, não tem outra opção de emprego e renda para garantir o seu sustento. Assim, **encontram nesse formato de empreendedorismo uma forma de garantir recursos suficientes para manter suas necessidades**. Os principais tipos de empreendedores que atuam dessa forma são:

- pessoas que montam barracas em ruas;
- venda de produtos ou serviços em carros ou carroças;
- vendedores ambulantes.

Nesse sentido, é importante ter atenção a um detalhe. A pessoa que está na rua comercializando algum produto ou serviço é um empreendedor como qualquer outro. **Trata-se de um indivíduo que teve uma ideia – por mais simples que ela seja – a tirou do papel e partiu para ação.**



QUAIS SÃO OS TIPOS DE EMPREENDEDORISMO?

Assim, todas as dicas e orientações demonstradas neste e-book aplicam-se a esse perfil de profissional. Uma das principais vantagens de ser um empreendedor informal é o fato de não existir intervenção do estado nesse tipo de empresa. Ou seja, você não precisará prestar informações ao fisco quanto ao seu faturamento e não existirá tributação.

Por outro lado, o empreendedor informal não tem nenhum tipo de proteção ou benefício estatal. Logo, é um grande risco atual dessa forma, pois, em caso de acontecimentos de algum infortúnio, a renda do profissional será eliminada.

Além disso, alguns tipos de atividades demandam certa regulamentação de órgãos competentes. **A execução desses trabalhos de forma informal pode gerar problemas e fazer com que um empreendedor sinta o peso da mão do Estado da pior forma possível,** ou seja, por meio de multas e sanções

Empreendedorismo de franquias

Nos tópicos iniciais deste e-book, nós mencionamos que o empreendedor não é necessariamente uma pessoa que inventa uma solução nova. **Ele pode ser um indivíduo que pega algo já existente e distribui de forma diferenciada e inovadora.**

Uma das estratégias de se fazer isso é investir no empreendedorismo de franquias. Esse formato, existente há décadas no Brasil, é muito interessante. Afinal, você pode ter um negócio que já está posicionado em um mercado específico.

O empreendedorismo de franquias pode ser conceituado como a possibilidade de utilização de marca e comercialização de produtos ou serviços de uma empresa já consagrada no mercado. No Brasil, existem centenas de franquias formatadas e disponíveis para que aqueles que se adequarem a seu plano estratégico possam adquiri-las.

O ponto forte do empreendedorismo de franquia é a possibilidade de adquirir um negócio pronto. Assim, basta o empreendedor aplicar todo o seu conhecimento sobre gestão, atendimento ao cliente, suporte e inovação em um negócio que já está pronto para funcionar.

Contudo, se você pensa que comandar um negócio franqueado é algo muito simples, você está muito enganado. Mesmo que já exista um formato pronto para entrar em ação, os desafios relacionados à gestão empresarial são os mesmos para qualquer proprietário.

Além disso, existe outra alimentação que algumas pessoas se esquecem de colocar na balança. Nem vamos entrar na questão do faturamento e de que uma parte dele é simplesmente enviada para a franqueadora. Trataremos, especificamente, da impossibilidade de aplicar certas estratégias desenvolvidas por você.

Como a franquia é um formato pronto, ela também acaba sendo engessada em muitos casos. Vamos explicar com um exemplo para você entender melhor o que estamos querendo abordar. Imagine que você criou uma embalagem totalmente inovadora para ser comercializada junto aos produtos da sua franquia.

Em um negócio comum, bastava você eliminar as embalagens anteriores e passar a usar as que acabou de criar. Contudo, no empreendedorismo de franquias, isso não é tão simples como nos outros tipos. **Podem existir limitações que impedem você de inserir as embalagens criadas.**

Obviamente que, em alguns casos, o acesso da franqueadora é mais simples, e você pode entrar em um consenso com ela. Contudo, **grandes redes conhecidas mundialmente, geralmente, não permitem esse tipo de alteração.**

Portanto, se você é um empreendedor muito criativo e que tem diversas ideias para serem implementadas no negócio, é preciso pesar essa questão quando se fala em franquia. Em alguns casos, vale a pena arriscar um pouco mais e tentar lançar um produto no mercado.

Outro detalhe que você deve ficar atento é quanto às regras existentes em cada uma das empresas franqueadoras. Existem casos, por exemplo, em que o franqueado não pode ter outra empresa que explore uma atividade semelhante. Além disso, pode existir uma limitação de localização da sede.

Ou seja, são empresas que só podem ser constituídas em capitais ou regiões metropolitanas. Enfim, são vários pontos que você deve avaliar antes de investir em uma franquia. Cada um desses itens deve ser analisado com muita cautela e atenção. Afinal, depois de fazer o investimento, você estará, automaticamente, aceitando os termos do contrato.



Empreendedorismo corporativo

O corporativo é um tipo de empreendedorismo menos comum nesse universo. Isso porque ele está ligado a pessoas que já atuam em uma empresa como funcionários e criam projetos alternativas a partir de novas oportunidades dentro do mesmo estabelecimento.

Por exemplo, imagine que você é um funcionário comum de uma empresa muito grande. Assim, em determinado momento, tem uma ideia de tornar o trabalho dela mais rápido e eficiente por meio de um sistema que vocês mesmo desenvolveu.

Nesse caso, a empresa que você trabalha manifesta o desejo de adquirir essa solução. A partir desse ponto, você passa a ser um empreendedor corporativo. Isso porque **passará a atuar como o responsável pela implementação dessa inovação dentro do ambiente de trabalho.**

Um dos pontos positivos desse tipo de empreendedorismo é que ele valoriza muito o profissional que se torna empreendedor. É muito comum que esses indivíduos cresçam dentro da empresa e se tornem diretores ou acionistas com grande participação na tomada de decisões.

Contudo, ele também tem alguns pontos que não são muito bons. Isso porque continua vinculado a uma empresa tendo superiores e sendo subordinado aos seus líderes. Para muitas pessoas, isso não é nenhum problema.

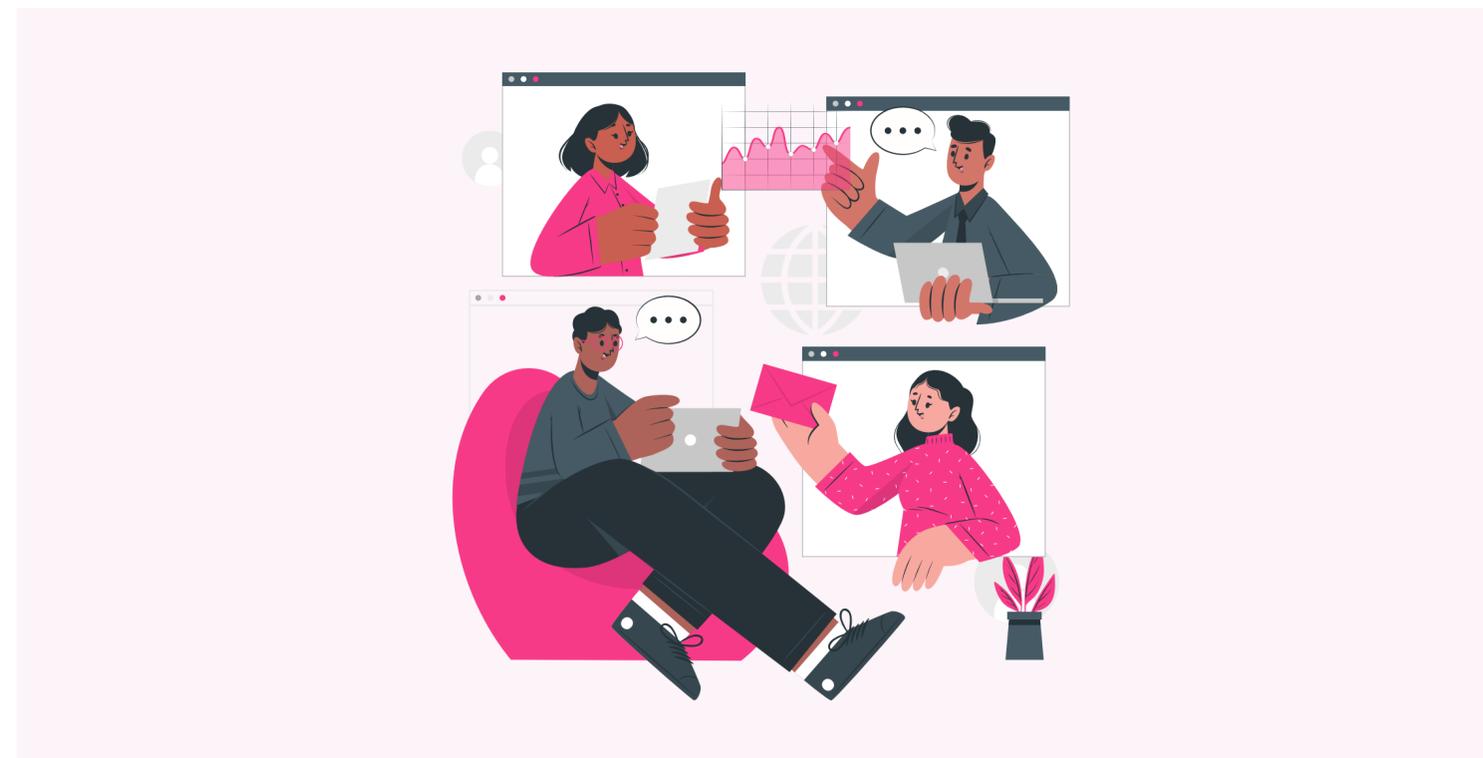
Porém, a maioria dos empreendedores tem um sentimento muito forte de liberdade dentro de si. **Muitos abandonam seus empregos para terem autoridade sobre seus próprios horários.** Isso não significa que trabalham menos horas, mas, sim, que determinam o início e o fim de seus expedientes diários.

Empreendedorismo social

Muitas pessoas atrelam o empreendedorismo com algo que visa somente ao lucro. Nem de longe isso é uma verdade, e, para provar, temos o tipo chamado social. Nesse caso, o objetivo não é a lucratividade da empresa, mas como ela pode beneficiar as pessoas por meio de projetos de apoio.

O empreendedorismo social é muito explorado por aquelas pessoas que sentem o desejo de fazer algo pelas outras. Além disso, **também querem desenvolver soluções inovadoras capazes de resolver diversos tipos de problema**. Um negócio nesse segmento até pode gerar lucro, que é sempre bem-vindo.

Contudo, esse não é o foco principal da empresa. A maior vantagem relacionada ao empreendedorismo social está na possibilidade de fazer algo diferente para a sociedade. Além disso, o mercado tende a analisar com bons olhos empreendedores que conseguem implementar essa visão em seu negócio.



Como todo tipo de empreendedorismo, esse também tem seus benefícios e desafios. Assim, com a área social não poderia ser diferente. Sendo assim, entre os principais problemas que o empreendedor desse setor enfrenta está a dificuldade de desenvolvimento do seu negócio.

Além disso, empresas que têm o foco mais social e não olham tanto para o lucro também enfrentam certas dificuldades para terem acesso a linhas de crédito bancário e outros serviços. Afinal, esses elementos demandam a comprovação de sua capacidade financeira.

Empreendedorismo digital

A partir de 2010, começou a surgir um movimento na internet de pessoas que começaram a vender produtos que existiam apenas em meio digital. Rapidamente, isso foi crescendo e se espalhou por todo o Brasil, tornando uma realidade extremamente comum: os famosos cursos online.

O empreendedorismo digital surgiu para suprir a necessidade de pessoas que precisavam de soluções simples e que pudessem ser consumidas no conforto de suas casas. **Os treinamentos foram os pioneiros dessa modalidade**, porém ela não ficou restrita a esse tipo de serviço.

Atualmente, por meio do empreendedorismo digital, praticamente tudo pode ser comercializado. Começamos a testemunhar o crescimento brutal de empresas de e-commerce transformando-se em grandes conglomerados empresariais e, até mesmo, a venda de serviços presenciais por meio da internet.

A coisa toda cresceu tanto que, atualmente, o empreendedorismo digital passou a ser considerado como um meio para se vender qualquer tipo de coisa.

É possível empreender nessa área mesmo sem ter que criar ou vender nenhum tipo de produto ou serviço.

Você pode aplicar os seus conhecimentos para comercializar as soluções de outras pessoas, como prestador de serviços de marketing digital. Assim, é possível elaborar toda estratégia de vendas de uma empresa por meio da internet e ser remunerado por esse serviço.

O principal desafio que as pessoas que atuam no empreendedorismo digital têm enfrentado é a frequente mudança da tecnologia. **Todos os anos surgem novas ferramentas e plataformas que tornam o trabalho mais ágil, seguro e rápido.** O empreendedor desse segmento que não consegue acompanhar essa evolução pode ficar de fora do mercado rapidamente.

Portanto, as palavras de ordem quando o assunto é empreendedorismo digital é a atualização frequente.



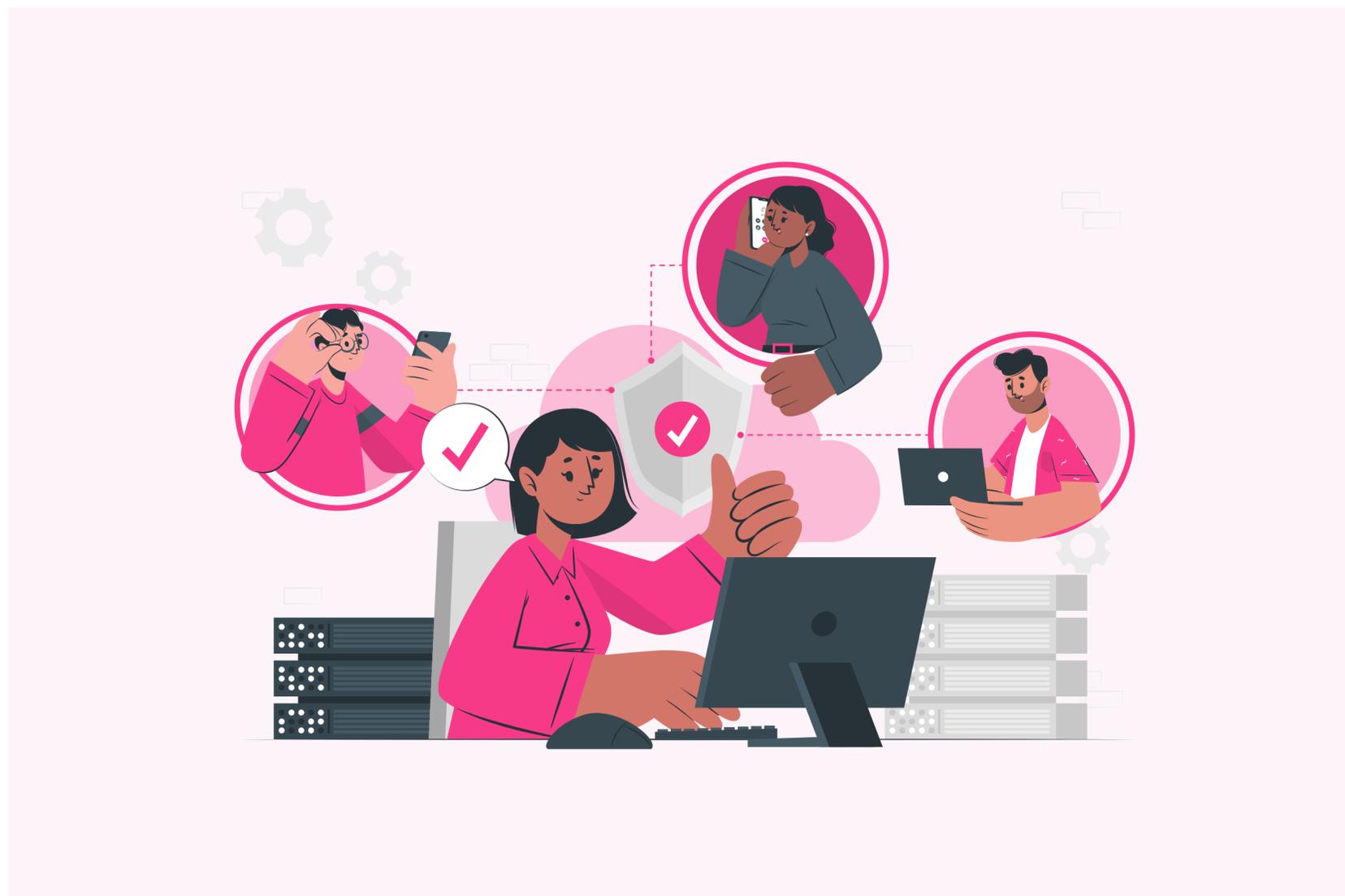
Empreendedorismo público

O empreendedorismo público é um formato que tem como objetivo a atuação no setor governamental. **É importante destacar que as pessoas que atuam nessa área não são funcionários de prefeituras, estados ou da União Federal de suas ramificações.**

Basicamente, são negócios que desenvolvem soluções para tornar o meio público cada vez mais eficiente e, principalmente, transparente. Além disso, é um formato que também abre a oportunidade de criar soluções que melhoram a vida da população de forma geral.

Uma das principais vantagens do empreendedorismo público é a garantia de recebimento dos serviços prestados. Isso porque, quando um órgão firma um contrato com uma empresa, ele já tem o valor reservado, que é chamado de nota de empenho.

Por outro lado, não podemos deixar de mencionar que existem alguns desafios importantes no empreendedorismo público, e o principal deles é o ingresso nesse setor. Geralmente, ele se dá por meio de licitação, e esse é um procedimento que demanda alguns conhecimentos sobre a legislação, bem como a participação de especialistas no assunto.





Empreendedorismo ambiental

Por fim, nós temos o empreendedorismo ambiental. **Esse tema tem ganhado muita importância nos últimos anos, especialmente, pelas consequências que já estamos vivendo causadas pelo aquecimento global.**

Esse tipo de empreendedorismo tem como foco criar tecnologias e processos sustentáveis que garantam a proteção e a perpetuidade do meio ambiente. Assim como ocorre no empreendedorismo social, o foco desse tipo não está no lucro, mas na preservação do nosso ecossistema.

Contudo, geralmente as empresas que atuam com empreendedorismo ambiental costumam ter uma lucratividade superior àquelas que estão apenas no meio social. Entre os principais desafios dessa modalidade, temos o conflito que existe entre o interesse de alguns setores da sociedade e a própria proteção do meio ambiente.

O que um empreendedor precisa ter para ser bem-sucedido?

Agora que você conhece todos os tipos de empreendedorismo, mostraremos algumas dicas que você deve seguir para ser um empreendedor bem-sucedido. Continue lendo!



Desenvolva a tomada de iniciativa

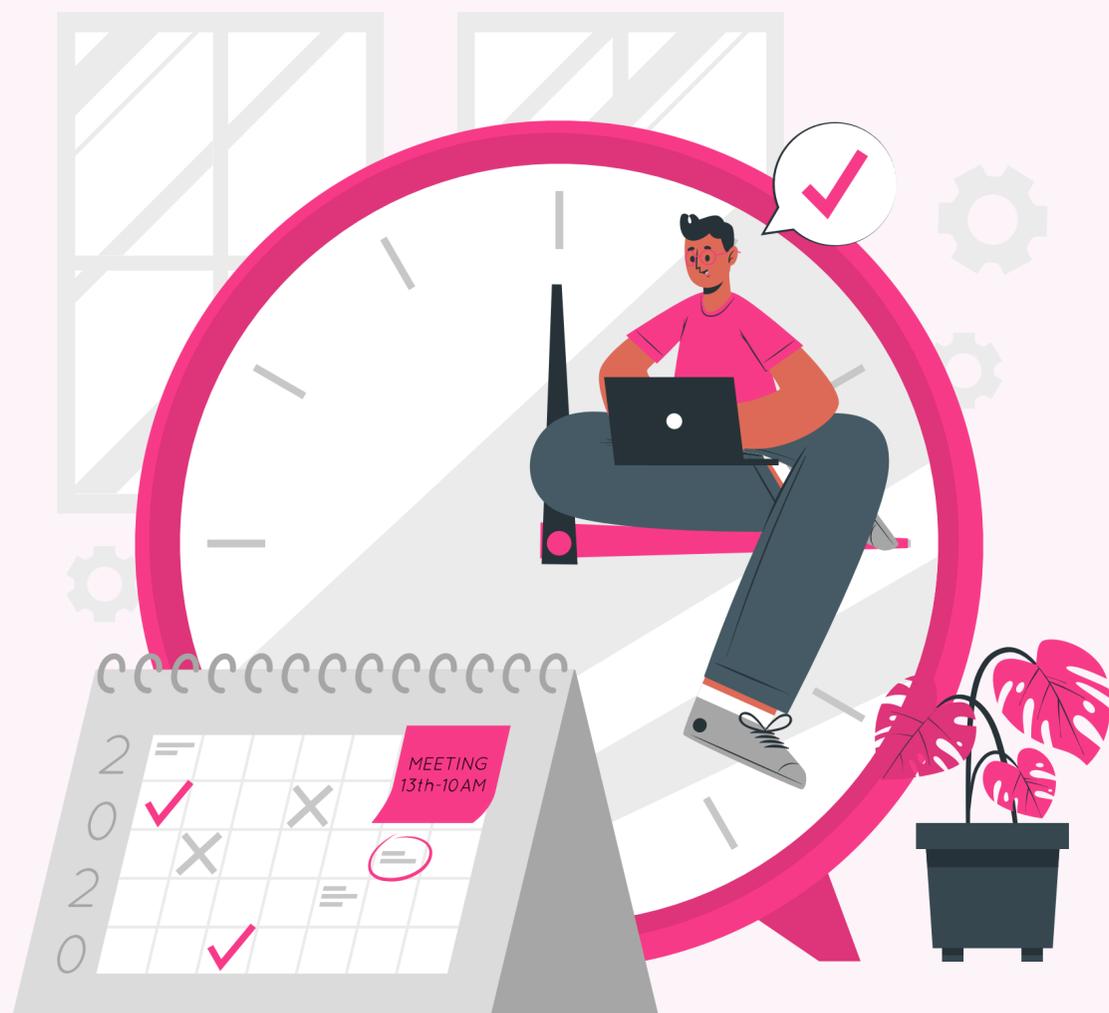
O primeiro passo é desenvolver o sentimento de tomada de iniciativa. O empreendedor de sucesso é aquele que tira os seus planos do papel e os coloca em prática. **Pessoas sem iniciativa têm uma grande dificuldade em ter sucesso em seu mercado.**

Isso porque elas acabam perdendo grandes oportunidades. Já aconteceu com você de ter uma ideia incrível e ficar postergando para tirá-la do papel, quando, de repente, descobre que outra pessoa já fez o que você pretendia? Isso é muito comum de acontecer com pessoas que não tomam iniciativas.

Seja persistente

Outra dica importante é a persistência. Contudo, é preciso ter atenção a esse detalhe, pois a linha entre essa característica e a teimosia é muito tênue. Isso significa que você deve ser persistente em coisas que acredita serem boas ideias.

Para que algo dê certo, você precisa acreditar nele. Sendo assim, é importante manter-se focado em fazer o negócio crescer mesmo frente às dificuldades. A persistência é algo que será desenvolvido ao longo da sua vida como empreendedor.



Saiba planejar

Outro ponto importante é saber planejar. **O planejamento é uma etapa fundamental do negócio e deve ser feito no início e durante a sua existência.** Nós temos vários tipos diferentes que são aplicados em cada momento da empresa.

Por exemplo, existe o planejamento orçamentário, que tem por objetivo verificar os gastos e as receitas que devem ocorrer dentro de um período. Outro muito utilizado é o tributário, que determina parâmetros relacionados à apuração e ao pagamento de impostos na empresa.

Existe uma máxima no meio empresarial que diz: “quem falha em planejar está planejando falhar”. Isso não poderia ser mais adequado ao empreendedorismo. Independentemente do tipo explorado – mesmo aqueles que não geram lucro –, ainda é preciso fazer os devidos planejamentos.

Desenvolva a autoconfiança

O outro ponto importante é o desenvolvimento da autoconfiança. Essa característica é essencial para o empreendedor de sucesso, especialmente **para que ele se mantenha focado e motivado em sua atividade.**

A autoconfiança permite que o empreendedor tenha a sua mente livre para tomar decisões, e a autoconfiança facilita esse processo.



Desenvolva a liderança

Por fim, é muito importante que você desenvolva a liderança. **Além disso, é necessário entender a diferença desse conceito para o de chefe.** Nesse caso, temos uma pessoa inacessível que, em muitos casos, tem certo nível de arrogância.

O chefe é aquela pessoa que tem a função de dar ordens. Geralmente, os funcionários têm receio de conversar com essa pessoa, e a troca de experiências e feedbacks fica completamente prejudicada.

O líder tem um perfil completamente oposto. Ele é uma pessoa que inspira seus liderados e anda sempre junto dos demais colaboradores. O grande desafio é que muitas pessoas não sabem como desenvolver a liderança. Contudo, atualmente, existem cursos e treinamentos que auxiliam nessa etapa.

Desenvolva a sua comunicação

A comunicação é uma das principais habilidades que o empresário deve ter. Quando ela não é bem desenvolvida, você pode ter problemas sérios no seu negócio. Todo o tipo de conversa oficial deve ser claro e objetivo.

Esse é um grande percalço no caminho dos empresários, porque **uma comunicação efetiva no meio empresarial é muito diferente daquela que utilizamos no dia a dia**. Nesse sentido, é importante que você saiba desenvolver essa comunicação para facilitar a rotina da sua empresa.

Utilize a tecnologia

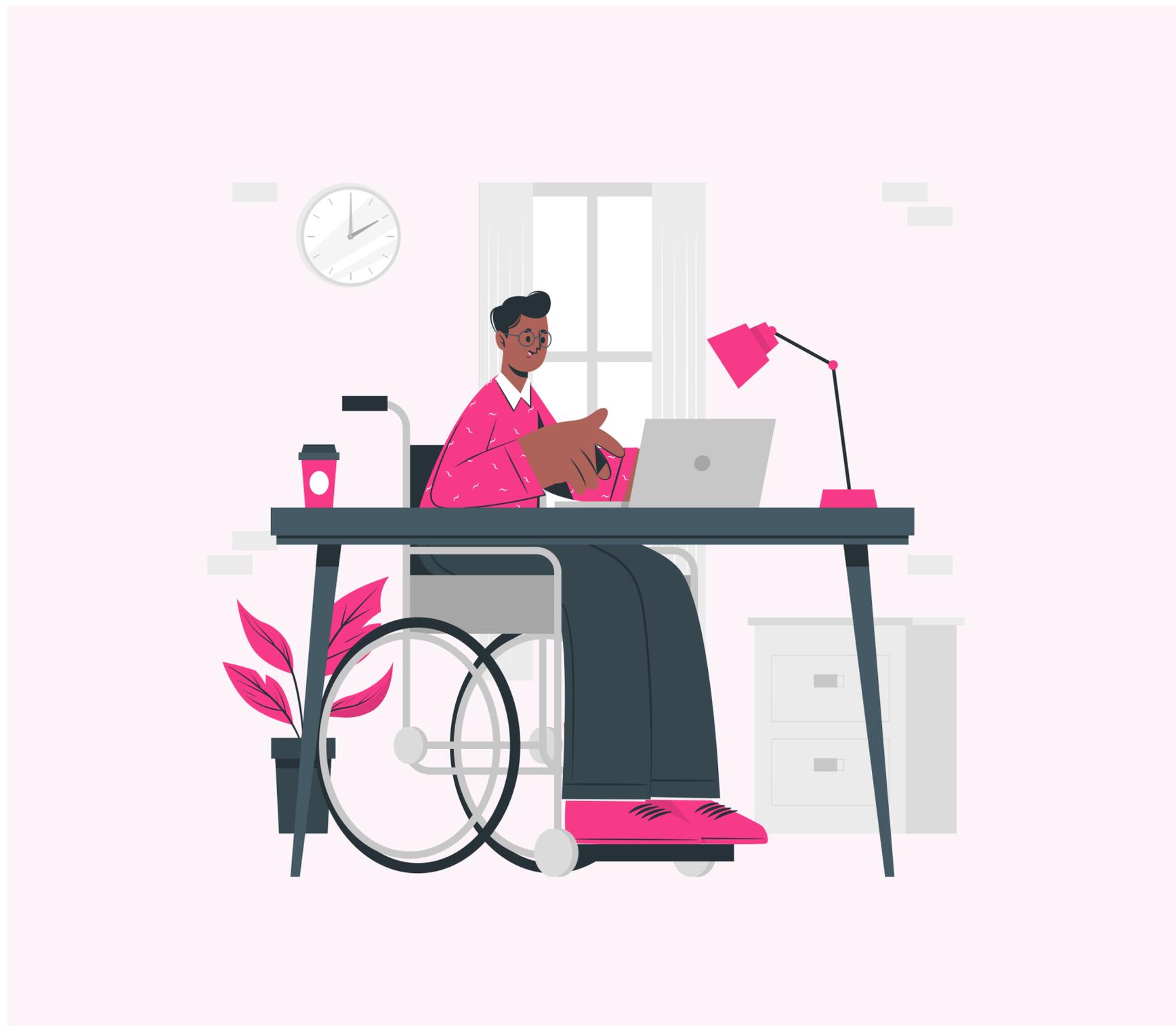
A tecnologia surgiu para facilitar o dia a dia das pessoas e tornar a comunicação mais próxima. Contudo, as ferramentas relacionadas a ela chegaram nas empresas e atingiram-nas em cheio. Atualmente, temos sistemas capazes de transformar a rotina dos empreendedores, tornando-a mais ágil e prática.

Assim, é importante entender que esse processo demandará investimentos da sua parte. Além disso, também é fundamental acompanhar o desenvolvimento de novas tecnologias e a possibilidade de implementá-las em seu negócio.

Conclusão

Por fim, podemos concluir que o empreendedorismo é um amplo segmento que possui diversas ramificações. Sendo assim, **existem oportunidades para todo tipo de pessoa** – desde aquela que quer lidar com vendas ou serviços, até as que desejam atuar em questões sociais e ambientais.

O empreendedorismo é o ambiente mais democrático que existe. Isso porque aqui não tem espaço para oportunistas e pessoas que querem apenas o lucro a qualquer custo. Apesar de existirem, o próprio mercado ainda dará conta desses pseudoempreendedores. Por outro lado, pessoas que querem crescer e contribuir com o seu segmento têm toda a chance por meio do empreendedorismo.





O Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado de Pernambuco é uma entidade privada sem fins lucrativos, agente de capacitação e de promoção do desenvolvimento, criado para dar apoio aos pequenos negócios. Desde 1972, trabalha para estimular o empreendedorismo e possibilitar a competitividade e a sustentabilidade dos empreendimentos de micro e pequeno porte.

Para garantir o atendimento aos pequenos negócios, o Sebrae em Pernambuco atua em todo o território estadual. Além da sede no Recife, a instituição conta com mais 5 unidades espalhadas pelo Estado. Com foco no estímulo ao empreendedorismo e no desenvolvimento sustentável dos pequenos negócios, o Sebrae atua em: educação empreendedora; capacitação dos empreendedores e empresários; articulação de políticas públicas que criem um ambiente legal mais favorável; acesso a novos mercados; acesso à tecnologia e inovação; orientação para o acesso aos serviços financeiros.