

Sistema desenvolvido pelo ICMC/USP
Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
Sistema Integrado de Bibliotecas - Instituto Federal Goiano

F271p Faustino, Janaina
PLANEJAMENTO E EMPREENDEDORISMO: UM ESTUDO SOBRE
OS RECURSOS EMPRESARIAIS NECESSÁRIOS PARA A CRIAÇÃO
DE UM EMPREENDIMENTO. / Janaina Faustino; orientador
Ivan Alves; co-orientador Rhennan Lázaro de Paulo
Lima. -- Ipameri, 2020.
21 p.

Monografia (em Tecnologia em Gestão Comercial) --
Instituto Federal Goiano, Campus Ipameri, 2020.

1. Empreendedorismo. 2. Planejamento Estratégico.
3. Fatores Críticos de Sucesso. 4. Recursos
Empresarias. I. Alves, Ivan, orient. II. Lima,
Rhennan Lázaro de Paulo, co-orient. III. Título.



SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL
MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA GOIANO
SISTEMA INTEGRADO DE BIBLIOTECAS

Anexo 1

TERMO DE AUTORIZAÇÃO PARA PUBLICAÇÃO ELETRÔNICA - TAPE (Para alunos dos Cursos de Graduação e Pós-Graduação do IF Goiano)

Na qualidade de titular dos direitos de autor da publicação, autorizo o Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Goiano – IF Goiano a disponibilizar, on-line, no Sistema Pergamum de Bibliotecas, sem pagamento dos direitos autorais previstos na Lei 9610/1998 e em outras que regulem ou vierem a regular a matéria, o texto integral da obra abaixo citada, para fins de leitura, impressão e/ou *download*, a título de divulgação da produção científica brasileira.

1. MATERIAL BIBLIOGRÁFICO			
Data da Defesa: 24/08/2020			
Título da obra: PLANEJAMENTO E EMPREENDEDORISMO: UM ESTUDO SOBRE OS RECURSOS EMPRESARIAIS NECESSÁRIOS PARA A CRIAÇÃO DE UM EMPREENDIMENTO.			
Nome do Curso ou Programa de Pós-Graduação: Tecnologia em Gestão Comercial			
Campus do Curso ou do Programa de Pós-graduação: Campus Avançado Ipameri			
Área do conhecimento (conforme tabela do CNPq): Outros			
() Tese de doutorado; () Monografia de curso de especialização; () Dissertação de mestrado;			
(X) Trabalho de conclusão de curso de bacharelado ou de tecnologia; () Monografia de curso de licenciatura;			
2. AUTOR			
Nome: Ana Fabia Ribeiro Fernandes			
CPF:	121.709.084-39	E-mail: anafabiaribeiro@hotmail.com	
Endereço: Rua do Contorno, Nº 38, Vila Baioch			
Titulação: Tecnólogo em Gestão Comercial		Telefone: (64) 9.9626-1659	
2. AUTOR			
Nome: Ariana Barbosa Santana			
CPF:	042.302.281-47	E-mail: arianabarbosasantana@gmail.com	
Endereço: Rua 06, Qd.04 Lt.12 Enedina 1			
Titulação: Tecnólogo em Gestão Comercial		Telefone: (64) 9.9271-0523	
2. AUTOR			
Nome: Janaina Faustino			
CPF:	706.112.241-27	E-mail: janainafaustino2203@gmail.com	
Endereço: Rua 04 Quadra 02 Lote 10 Vila Dionísia			
Titulação: Tecnólogo em Gestão Comercial		Telefone: (64) 9.9303-5829	
2. AUTOR			
Nome: Rafaela Batke Dias Ferreira			
CPF:	060.314.481-06	E-mail: rafaelabatkeferreira@gmail.com	
Endereço: Rua Arthur Silvério nº 42ª Vila Baioch			
Titulação: Tecnólogo em Gestão Comercial		Telefone: (64) 9.9293-2209	
3. ORIENTADOR			
Nome: Ivan Alves			
Instituição: Instituto Federal Goiano – Campus Avançado Ipameri			
E-mail:ivan.alves@ifgoiano.edu.br			
4. IDENTIFICAÇÕES DE ACESSO AO TRABALHO			
Este trabalho é confidencial?	Sim **	Não X	
Ocasionará registro de patente?	Total	Parcial	Não X
Pode ser liberado para publicação?	Total X	Parcial	Não. Justifique***
**Esta classificação poderá ser mantida por até um ano a partir da data de defesa. A extensão deste prazo suscita justificativa junto à coordenação do curso.			
***Justificativa:			



SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL
MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA GOIANO
SISTEMA INTEGRADO DE BIBLIOTECAS

Em caso de publicação parcial, assinale as permissões:

Sumário	Introdução e Revisão Bibliográfica	Material e métodos	Capítulos. Especifique:
Resultados e discussão	Conclusões	Bibliografia	Outros Segmentos do trabalho:

Local: Ipameri-Go Data: 07/09/2020

Assinatura do autor:

Jana Fabiana P. Fernandes

Assinatura do autor:

Arionna B. Santana

Assinatura do autor:

Janaina Fantino

Assinatura do autor:

Rafaela Botte Ferreira

Assinatura do Orientador:

Juan Alves

Protocolo de recebimento - Biblioteca

Recebi ____ (_____) exemplar(es) impresso(s) e ____ (_____) exemplar(es) em mídia eletrônica da Monografia
Dissertação Tese acima descrita.

Assinatura – Coordenação da Biblioteca

Local e data:



SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL
MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA GOIANO

Ata nº 23/2020 - CC-IPA/CENS-IPA/DC-IPA/CMPAIPA/IFGOIANO

ATA DE DEFESA DE TRABALHO DE CURSO

Às 19 horas e 00 minutos do dia 24 de agosto de 2020, reuniram-se os componentes da banca examinadora em sessão pública realizada por videoconferência *meet google (hangout)* na sala virtual de endereço <https://meet.google.com/wxf-nkvf-rro> gerada pelo Instituto Federal Goiano – Campus Avançado Ipameri, nesta cidade de Ipameri, procedeu-se à defesa do Trabalho de Curso, modalidade de Artigo Científico, conforme estabelecido pelo regulamento desta Instituição, de autoria do(s) acadêmico(s)/(as) Ana Fábria Ribeiro Fernandes; Ariana Barbosa Santana; Janaina Faustino; Rafaela Batke Dias Ferreira, com o tema: **PLANEJAMENTO E EMPREENDEDORISMO: UM ESTUDO SOBRE OS RECURSOS EMPRESARIAIS NECESSÁRIOS PARA A CRIAÇÃO DE UM EMPREENDIMENTO**, sob a orientação do Professor(a) Ivan Alves .

À oportunidade foram convidados os professores (as) Rhennan Lazaro de Paulo Lima e Welton Lourenço C. de Jesus, para fazerem parte da Banca Examinadora. Depois de realizada a apresentação do (a) acadêmico(a), no período estipulado pela banca de 20 minutos, foi aberto espaço para as arguições dos professores convidados e também pelos demais presentes. Em seguida, o docente responsável por presidir a Banca Examinadora solicitou aos presentes que se retirassem. Finalmente, pela média aritmética entre as notas atribuídas pelos 3 (três) docentes participantes, chegou-se a nota final de 9,7 pontos, estando o(s) acadêmico(s) Aprovados, na disciplina Trabalho de Conclusão de Curso.

O resultado dessa disciplina representa parte dos pré-requisitos para a obtenção do título de Tecnólogo em Gestão Comercial, pelo Instituto Federal Goiano Campus Avançado Ipameri. A conclusão do curso dar-se-á quando da entrega na secretaria do Curso de Tecnólogo em Gestão Comercial do Campus Avançado Ipameri da versão definitiva do Trabalho de Conclusão de Curso, com as devidas correções. Assim sendo, a defesa perderá a validade se não cumprida essa condição, em até 15 (dias) dias corridos da sua ocorrência. Sendo esta a expressão da verdade, eu Prof(a) Ms Ivan Alves. lavrei a presente Ata, que após lida e achada conforme, vai por todos assinada.

Prof.Ms. Ivan Alves. – Presidente da Banca

(Assinado Eletronicamente)

Prof.Ms. Rhennan Lazaro de Paulo Lima (Convidado 1)

(Assinado Eletronicamente)

Prof. Welton Lourenço Calhão de Jesus (Convidado 2)

(Assinado eletronicamente)

Observação:

() O(a) estudante não compareceu à defesa do TC.

Documento assinado eletronicamente por:

- Rhennan Lazaro de Paulo Lima, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO, em 24/08/2020 20:25:30.
- Welton Lourenco Calhao de Jesus, COORDENADOR - FG0001 - CENS-IPA, em 24/08/2020 20:11:01.
- Ivan Alves, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO, em 24/08/2020 19:46:21.

Este documento foi emitido pelo SUAP em 24/08/2020. Para comprovar sua autenticidade, faça a leitura do QRCode ao lado ou acesse <https://suap.ifgoiano.edu.br/autenticar-documento/> e forneça os dados abaixo:

Código Verificador: 178474

Código de Autenticação: 6a1ec8a9f0



INSTITUTO FEDERAL GOIANO

Campus Avançado Ipameri

Av. Vereador José Benevenuto (GO - 307), Zona Rural, None, IPAMERI / GO, CEP 75780-000

(64) 3491-8400



SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL
MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DA EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA GOIANO
CAMPUS AVANÇADO IPAMERI

PLANEJAMENTO E EMPREENDEDORISMO: UM ESTUDO SOBRE OS RECURSOS EMPRESARIAIS NECESSÁRIOS PARA A CRIAÇÃO DE UM EMPREENDIMENTO.

FAUSTINO, Janaina¹
FERNANDES, Ana Fábria Ribeiro²
FERREIRA, Rafaela Batke Dias³
SANTANA, Ariana Barbosa⁴
ALVES, Ivan⁵
LIMA, Rhennan Lázaro de Paulo⁶

RESUMO

O surgimento de novos empreendimentos revela novas alternativas para se obter renda. Porém, muitos desses empreendimentos começam sem o planejamento necessário para a obtenção de êxito. O objetivo principal deste estudo é buscar compreender o conceito do empreendedorismo e do planejamento estratégico. Com base em uma revisão bibliográfica, busca-se o entendimento e esclarecimento sobre o que se baseia a construção de um novo empreendimento, caracterizando o gerenciamento dos recursos empresariais de equipe, produção, marketing e finanças que auxiliam nesta construção. Inicialmente, o estudo aborda em seu referencial teórico os conceitos de empreendedorismo, planejamento estratégico e fatores críticos de sucesso. A abordagem sobre o empreendedorismo diz respeito àquelas pessoas que possuem a capacidade de montar e executar o seu próprio negócio. Planejamento estratégico é o processo que irá ajudar o empreendimento a tomar decisões futuras. E os fatores críticos de sucesso tratam-se dos recursos que são necessários para que o empreendimento tenha prosperidade. Como resultado obtido com o estudo identifica-se que compreender, saber utilizar esses conceitos e ainda gerenciar bem os recursos empresariais dentro de um empreendimento são medidas que podem ajudar para o crescimento, sucesso e desenvolvimento de uma nova empresa, seja ela de pequeno ou grande porte.

Palavras-Chave: Empreendedorismo; Planejamento Estratégico; Fatores Críticos de Sucesso; Recursos Empresarias.

1 Discente do curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial do IF Goiano – Campus Avançado Ipameri. E-mail: janainafaustino2203@gmail.com

2 Discente do curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial do IF Goiano – Campus Avançado Ipameri. E-mail: anafabiag2@gmail.com

3 Discente do curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial do IF Goiano – Campus Avançado Ipameri. E-mail: rafaelabatkeferreira@gmail.com

4 Discente do curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial do IF Goiano – Campus Avançado Ipameri. E-mail: arianabarbosasantana@gmail.com

5 Orientador/Professor do Instituto Federal Goiano – Campus Avançado Ipameri
E-mail: ivan.alves@ifgoiano.edu.br

6 Co-Orientador/Professor do Instituto Federal Goiano – Campus Avançado Ipameri
E-mail: rhennan.l@gmail.com

INTRODUÇÃO

Este trabalho busca apresentar uma revisão bibliográfica sobre alguns conceitos atribuídos ao empreendedorismo e ao planejamento estratégico. Identifica o conceito de empreendedorismo; qual é a sua importância; quais são as vantagens e desvantagens de se empreender; quais são as contribuições do conceito do empreendedorismo para a economia e a sociedade no mundo; quais são os perfis dos empreendedores; o conceito do planejamento estratégico; os quatro princípios gerais e os quatro princípios específicos que compõem o planejamento, bem como os fatores críticos de sucesso.

Se tornando cada vez mais popular entre as pessoas, o conceito de empreendedorismo muitas vezes está ligado àqueles que assumem riscos, já que, de certa forma, uma pessoa que começará a empreender, terá seu próprio negócio e, conseqüentemente, acabará saindo de sua zona de conforto e terá de lidar com os riscos que estão presentes nesse mercado. Já o conceito de planejamento estratégico está ligado ao desenvolvimento da empresa, sendo que esse tipo de planejamento é o de maior responsabilidade dentro da organização, pois através do mesmo que são definidos os objetivos, metas e ações que serão seguidas.

Diante do atual e inovador mundo dos negócios, muitos estão saindo de seus empregos para começarem os seus empreendimentos. Existem aqueles que possuem uma boa visão e um bom estudo sobre esse cenário, mas há também muitos que ainda não sabem realmente empreender, tampouco sabem planejar corretamente suas ações para que o negócio obtenha êxito.

O interesse pelo tema sucedeu outrora nas aulas de empreendedorismo e planejamento estratégico e, ainda, no estudo sobre os recursos empresariais necessários para a criação de uma empresa. O objetivo principal deste estudo busca revisar e compreender o conceito do empreendedorismo e do planejamento estratégico, apresentando um pouco sobre esses temas que são de extrema importância para a criação de um novo negócio. Os objetivos específicos são: identificar quais são os recursos administrativos que são usados para a construção de um empreendimento e analisar como se resulta o gerenciamento desses recursos.

A metodologia utilizada na construção deste estudo é pesquisa básica de caráter exploratório quanto ao procedimento sendo uma pesquisa

bibliográfica. Para a realização do presente artigo, o trabalho foi dividido em introdução; referencial teórico, que se compreende o fundamento do estudo; metodologia; análise dos resultados, que contém a discussão dos resultados encontrados na pesquisa; considerações finais e, por fim, as referências bibliográficas, contendo todas as bibliográficas que foram utilizadas para constituir o referencial do presente estudo.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Conceitos do Empreendedorismo

Empreendedorismo é a capacidade que uma pessoa tem para criar seu negócio, sabendo aproveitar as oportunidades, identificar e solucionar problemas, buscando criar e inovar ideias.

De acordo com Chiavenato (2007, p.3) “o termo empreendedor — do francês *entrepreneur* — significa aquele que assume riscos e começa algo novo”. Sendo assim, o empreendedor assume risco ao criar seu próprio negócio, pois geralmente investe de seu patrimônio para começar a sua empresa, podendo gerar resultados tanto positivos quanto negativos.

O empreendedorismo foi utilizado pela primeira vez em 1725 por Richard Cantillon, desde então surgiram várias contribuições para o entendimento do que viria a ser empreendedorismo. Com o avanço da industrialização e com o passar do tempo, o empreendedorismo foi crescendo e se fortalecendo pelo mundo.

Bom Ângelo (2003, p. 25) define o empreendedorismo como:

A criação de valor por pessoas e organizações trabalhando juntas para implementar uma ideia por meio da aplicação de criatividade, capacidade de transformação e o desejo de tomar aquilo que comumente se chamaria de risco.

Enquanto Sebrae (2007, p.15) diz que o empreendedorismo pode ser entendido como um:

Processo de criar algo novo com valor, dedicando o tempo e o esforço necessários, assumindo os riscos financeiros, psíquicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da satisfação e independência econômica e pessoal.

Com um conceito mais atual, Dornelas (2018, p. 29) diz que o empreendedorismo pode ser entendido como “um envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de ideias em oportunidades”.

Dessa forma, entende-se que o empreendedorismo não é só mais um termo que está na moda, e sim uma inovação que há muitos anos vem se destacando e ganhando força. Logo, empreender não é uma tarefa fácil, exige muita disciplina e determinação. No entanto, a maioria das pessoas esquecem que para adquirir sucesso é necessário assumir os riscos, aprendendo a lidar com erros e acertos.

2.1.1 Contribuições para o Conceito do Empreendedorismo

Através das constantes mudanças e do crescimento da competitividade no cenário do mundo dos negócios, as exigências para que as empresas se destaquem vêm aumentando. A busca por inovações em novos produtos objetiva-se em gerar de valor de mercado e aumentar o poder competitivo. O conceito de empreendedorismo está relacionado desde a idade média, uma vez que as pessoas dessa época possuíam a característica empreendedora, ainda que o termo não fosse conhecido e nem utilizado. Assim, muitas são as contribuições para o conceito do empreendedorismo no mundo. Essas contribuições podem ser observadas no quadro abaixo.

Quadro 1: Contribuições para o Empreendedorismo por alguns autores

Período	Autor	Contribuições
Idade Média	Desconhecido	Participante e pessoa encarregada de projetos de produção em grande escala.
Século XVII	Desconhecido	Pessoa que assumia riscos de lucro (ou prejuízo) em um contrato de valor fixo com o governo
1725	Richard Cantillon	A pessoa que assume riscos é diferente da que fornece capital.
1803	Jean Baptiste Say	Lucros do empreendedor separado dos lucros do capital.
1876	Francis Walker	Distingue entre os que forneciam fundos e recebiam juros, e aqueles que obtinham lucro com habilidades

		administrativas
1934	Joseph Shumpeter	O empreendedor é um inovador e desenvolve tecnologia que ainda não foi testada.
1961	David McClelland	O empreendedor é alguém dinâmico que corre riscos moderados.
1964	Peter Drucker	O empreendedor maximiza oportunidades
1975	Albert Shapero	O empreendedor toma iniciativa, organiza alguns mecanismos sociais e econômicos e aceita riscos de fracasso.
1983	Gifford Pinchot	O intraempreendedor é um indivíduo que atua dentro de uma organização já estabelecida.
1985	Robert Hisrich	Processo de criar algo diferente e com valor, dedicando o tempo e os esforços necessários, assumindo os riscos financeiros, psicológicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da satisfação econômica e pessoal.

Fonte: Adaptado do artigo, Brito. Empreendedorismo, 2013.

2.1.2 Tipos de Empreendedores

Com o decorrer dos anos, os perfis dos empreendedores foram surgindo, gerando assim outro fator que ajudou no desenvolvimento do empreendedorismo no mundo. Esses tipos de perfis podem ser totalmente diferentes um do outro, mas com a mesma perspectiva de que hoje qualquer pessoa pode começar a empreender, basta ter coragem de assumir os riscos e, principalmente, planejar. De acordo com Dornelas (2007, p. 11-16) existem sete tipos de empreendedores, sendo eles: o empreendedor nato, empreendedor que aprende, empreendedor serial, empreendedor corporativo, empreendedor social, empreendedor por necessidade, empreendedor herdeiro e o empreendedor normal. No quadro abaixo estão listadas as definições desses perfis.

Quadro 2: Definições dos perfis empreendedores.

Empreendedor Nato	São pessoas que começaram a trabalhar desde muito cedo, com poucas condições e acabaram criando grandes empresas.
Empreendedor que aprende	Caracterizado por ser aquele que, ao se deparar com uma oportunidade de negócio, decide aprender

	a gerir seu próprio empreendimento.
Empreendedor serial	Aquele que cria um negócio para vendê-lo.
Empreendedor social	Busca a inovação social no lugar do dinheiro, por meio do emprego e da focalização na inovação, almejando o benefício social que ela pode trazer.
Empreendedor por necessidade	São aqueles que iniciaram um empreendimento autônomo por não possuírem melhores opções para o trabalho e precisam abrir um negócio, a fim de gerar renda para si e suas famílias.
Empreendedor herdeiro	É motivado desde cedo a empreender. Ele tem a missão de continuar o legado da família administrando a empresa e os recursos nela envolvidos, a fim de que o empreendimento se sustente por mais tempo.
Empreendedor normal	É aquele que busca capacitar-se, preocupando-se com os próximos passos da organização, minimizando os riscos. Que possui clara visão do futuro e de suas metas para a organização.

Fonte: Adaptado Dornelas, 2007.

2.1.3 Empreendedorismo no Brasil

O empreendedorismo tem sido um dos meios mais cruciais para a economia. Com isso, a competitividade no mundo dos negócios aumenta, obrigando o empreendedor a estar mais atento às constantes mudanças que ocorrem nesse meio. Muito conhecido e praticado no Brasil, o movimento do empreendedorismo, de acordo com Dornelas (2016, p.31), “começou a tomar forma na década de 1990, quando entidades como o Sebrae e Sociedade Brasileira para Exportação de Software (Soflex) foram criadas”.

Era uma década onde pouco era se falado sobre o empreendedorismo, na qual os empreendedores não tinham muitos esclarecimentos e estudos voltados para auxiliá-los no mercado empreendedor, devido aos ambientes políticos, econômicos e mercadológicos. Com isso, surgiu o Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micros e Pequenas Empresas) com o propósito de ajudar os que já estavam empreendendo e os que viriam a empreender.

O Sebrae é um dos órgãos mais conhecidos do pequeno empresário brasileiro, que busca junto à essa entidade todo suporte de que

precisa para iniciar sua empresa, bem como consultorias para resolver pequenos problemas pontuais de seu negócio. (DORNELAS, 2001, p.38).

Apesar das dificuldades, o Brasil apresenta algumas perspectivas positivas em relação ao empreendedorismo. Desde alguns anos atrás, foram criados órgãos e iniciativas de apoio ao empreendedor, como o SEBRAE, as fundações estaduais de apoio à pesquisa, as incubadoras de novos negócios e as escolas superiores, que tem oferecido cursos e outros tipos de programas sobre o empreendedorismo (MAXIMIANO, 2006, p. 6).

Oliveira (1995, p.24), expõe que “os projetos e iniciativas em apoio aos pequenos empreendedores, surgiram em quantidade significativa propagado pelo Brasil”. Tornando, assim, mais fácil a vida de um empreendedor.

Essas iniciativas estão “pulverizadas” pelo país e diversificadas numa variedade de modalidade: programas, projetos e expedientes variados têm por finalidade estimular, desenvolver, equipar, preservar, aperfeiçoar tecnicamente, enfim, fazer vingar pequenos negócios de indivíduos que se lançam no mercado como fornecedores bens ou serviços. (OLIVEIRA, 1995, p.24).

2.1.4 Vantagens e Desvantagens de empreender

Mesmo com os altos índices de desemprego que vivenciamos em nosso país, nota-se que é comum as pessoas quererem se tornar donas do seu próprio negócio, muitas porque necessitam sobreviverem, outras porque há tempos sonham e aproveitam a oportunidade para fazerem o que gostam. Porém, há um fator essencial para começar um negócio: o capital.

A obtenção de capital faz parte do processo empreendedor e realmente é uma das fases mais difíceis. Porém o mais complicado está por vir, construir uma empresa e fazê-la crescer, cumprindo as metas do plano de negócio, gerando lucros, criando empregos e atendendo as necessidades dos clientes. (DORNELAS, 2001, p.230)

Para chegar ao sucesso do empreendimento é necessário esforço e, principalmente, encarar as ameaças, afinal, hoje em dia existem muitos que querem empreender e se tornarem empreendedores, independentemente do perfil de empreendedor que viriam a ser.

Não apenas focando nas ameaças e riscos que serão encontrados durante o processo empreendedor, Chiavenato (2005, p.12), diz que para você ter sucesso com sua empresa:

Você deve estar profundamente comprometido com ela, para ir em frente, enfrentar todas as dificuldades que normalmente aparecem e derrubar os obstáculos que certamente não faltaram. Se o negócio falhar e esse é um risco que realmente existe, isso não deve derrubar o seu orgulho pessoal nem sacrificar seus bens pessoais. Tudo deve ser bem pensado e ponderado para garantir o máximo de sucesso e o mínimo de dores de cabeça.

Fazendo alusões sobre as ideias dos autores citados acima, pode-se dizer que, diante disso, todo e qualquer empreendimento possui seus pontos fortes e fracos, fazendo com que o empreendedor lide com os seus desafios e dificuldades. Portanto, antes de qualquer tomada de decisão deve-se analisar e pensar nas possibilidades. O quadro 3 abaixo apresenta algumas das principais vantagens e desvantagens de empreender.

Quadro 3: Vantagens e Desvantagens de Empreender.

Vantagens	Desvantagens
Fazer o que gosta e trabalhar com o que se quer.	Tudo depende de você, não consegue realizar tudo/não tem mão de obra especializada.
Alcançar sonhos e objetivos.	Ter que pagar impostos/insegurança financeira.
Ter autonomia/se sentir livre para decidir (trabalho, tempo com a família).	Ansiedade, estresse/peso da responsabilidade/não dormir tranquilamente/não cuidar da saúde.
Transmitir valores/gerar emprego e renda.	Insegurança no negócio.
Aprender com seus erros.	Correr riscos.

Fonte: Extraído e Adaptado do site: G1. Pequenas Empresas e Grandes Negócios, 2014.

2.2 PLANEJAMENTO

Sendo uma das principais competências administrativas de uma empresa, o planejamento é considerado como tudo aquilo que tem como objetivo definir as ações de uma empresa, seja ela de grande ou pequeno porte. Para Maximiano (2004, p. 131) o planejamento pode ser entendido como “o processo de tomar decisões sobre o futuro”.

Oliveira (2018, p. 6) diz que o planejamento se divide em quatro princípios gerais. São eles: o princípio da contribuição aos objetivos; princípio da precedência; princípio da maior influência e abrangência e o princípio da maior eficiência, eficácia e efetividade. Esses quatro princípios devem ser

utilizados e respeitados dentro de uma organização, para assim conseguir os resultados desejados.

Princípio da contribuição aos objetivos: o planejamento deve, sempre, visar aos objetivos máximos da empresa [...]. Princípio da precedência: corresponde a uma função administrativa que vem antes das outras (organização, gestão de pessoas, direção e controle) [...]. Princípio da maior influência e abrangência: o planejamento pode provocar uma série de modificações nas características e atividades da empresa. Princípio da maior eficiência, eficácia e efetividade: o planejamento deve procurar maximizar os resultados e minimizar as deficiências apresentadas pelas empresas. (OLIVEIRA, 2018 p. 6 - 7)

Quadro 4: Diferenças entre Eficiência, Eficácia e Efetividade.

Eficiência	Eficácia	Efetividade
Fazer as coisas da maneira adequada	Fazer as coisas certas	Começar ganhando e terminar ganhando
Resolver os problemas que surgem	Produzir alternativas criativas	Manter-se no mercado
Salvar e guardar os recursos aplicados pela empresa	Obter resultados	Coordenar os esforços e energias
Cumprir os deveres e as responsabilidades estabelecidas	Maximizar a utilização dos recursos disponíveis	Apresentar resultados globais positivos ao longo do tempo
Reduzir os custos	Aumentar os resultados da empresa	

Fonte: Oliveira. Planejamento estratégico: conceitos, metodologia e prática. 2018, p. 7

Além dos princípios gerais, Ackoff (1974, p. 28) apresenta a existência de quatro princípios específicos que devem ser constituintes de todo planejamento. São eles: o participativo; o coordenado; o integrado e o permanente.

Planejamento participativo: o principal benefício do planejamento não é seu resultado final, ou seja, o plano, mas no processo desenvolvido. **Planejamento coordenado:** todos os aspectos envolvidos devem ser projetados de forma que atuem interdependentemente, pois nenhuma parte ou aspecto de uma empresa pode ser planejado eficientemente, se o for de maneira independente de qualquer outra parte ou aspecto da empresa. **Planejamento integrado:** os vários escalões de uma empresa – principalmente as de porte médio ou grande – devem ter seus planejamentos integrados. **Planejamento permanente:** essa condição é exigida pela própria turbulência do ambiente empresarial,

pois nenhum plano mantém seu valor e utilidade com o tempo. (ACKOFF, 1974 p. 28)

Planejar é seguir um mapa criado por nós mesmos. Existem cinco partes básicas que devem ser usufruídas em qualquer planejamento, para obter-se êxito. São essas: utilizar o planejamento dos fins; dos meios; organizacional; dos recursos e o planejamento da implantação e controle.

Planejamento dos fins: especificação do estado futuro desejado, ou seja, a visão, os valores, a missão, os propósitos, os objetivos, os objetivos funcionais, os desafios e as metas. **Planejamento dos meios:** proposição de caminhos para a empresa chegar ao estado futuro desejado, por exemplo, pela expansão da capacidade produtiva de uma unidade e/ou diversificação de produtos. Aqui tem-se a escolha de macroestratégias, macropolíticas, estratégias, políticas, procedimentos e processos. **Planejamento organizacional:** esquematização dos requisitos organizacionais para poder realizar os meios propostos. Aqui pode-se ter, por exemplo, a estruturação da empresa em unidades estratégicas de negócios. **Planejamento dos recursos:** dimensionamento de recursos humanos, tecnológicos e materiais, bem como a determinação da origem e aplicação de recursos financeiros. Aqui se tem o estabelecimento de programas, projetos e planos de ação necessários ao alcance do futuro desejado. **Planejamento da implantação e controle:** corresponde à atividade de planejar o acompanhamento da implantação do empreendimento, bem como a decorrente avaliação dos resultados apresentados. Oliveira (2018 p. 13 apud Ackoff 1975 p. 4)

2.2.1 Planejamento Estratégico

Henri Fayol, um dos grandes teóricos que fundou a teoria clássica da administração, descreve que o planejamento costuma ser dividido em três níveis, sendo eles o tático, o operacional e o estratégico. Formando, assim, a pirâmide organizacional.

Planejamento tático tem por finalidade otimizar determinada área de resultado, e não a empresa inteira e, portanto. Considera determinado conjunto de aspectos homogêneos da estrutura organizacional da empresa [...]. Planejamento Operacional pode ser considerado como a consolidação, principalmente por meio de processos formais, das metodologias de desenvolvimento e implementação estabelecidas. O planejamento operacional cria condições para a adequada realização dos trabalhos diários da empresa. (OLIVEIRA, 2010, p. 85)

Planejamento estratégico é o processo administrativo que proporciona sustentação metodológica para se estabelecer a melhor direção a ser seguida pela empresa, visando ao otimizado grau de interação com os fatores externos – não controláveis – e atuando de forma inovadora e diferenciada. (OLIVEIRA, 2018, p. 17)

O planejamento estratégico é, normalmente, o nível com alta responsabilidade dentro de uma empresa, sendo através dele que se leva em conta as situações externas e internas da organização. Ele diz respeito aos objetivos a serem alcançados, assumindo prazos mais longos e riscos maiores, abordando a organização como um todo.

Para começar um empreendimento, o planejamento estratégico é usado para definir o ponto inicial da empresa, elaborando os objetivos e estratégias que serão usados para alcançar o sucesso e a sobrevivência da organização. Além disso, dentro do planejamento estratégico especificam-se as vantagens competitivas, que nada mais é do que aquilo que a empresa pode ter sobre os seus concorrentes.

Planejamento estratégico é, normalmente, de responsabilidade dos níveis mais altos da empresa e diz respeito tanto a formulação de objetivos quanto à seleção dos cursos de ação – estratégias – a serem seguidos por sua consolidação, levando em conta as condições externas e internas à empresa e sua evolução esperada. (OLIVEIRA, 2018, p. 17 - 18)

Para Chiavenato (2016, p. 35) a descrição do planejamento estratégico pode ser entendida como “processo de formulação e execução de estratégias organizacionais para buscar a inserção da organização e de sua missão no ambiente onde ela atua”.

Planejamento estratégico é o processo contínuo de, com o maior conhecimento possível do futuro considerado, tomar decisões atuais que envolvem riscos futuros aos resultados esperados; organizar as atividades necessárias à execução das decisões e, através de uma reavaliação sistemática, medir os resultados em face às expectativas alimentadas. (Drucker 1954, apud Chiavenato 2016 p. 35)

2.2.2 Fatores Críticos de Sucesso

Os Fatores Críticos de Sucesso (FCS) têm como principal objetivo buscar a orientação aos gestores para o rumo ao sucesso da organização.

De acordo com o site Donuz (2018, p. n/p) a origem do termo fatores críticos de sucesso surgiu na década de 1960 “quando foi citado pela primeira vez pelo Dr. Ronald Daniel em um artigo”. Desde então, tem-se utilizado

bastante esse termo para que as empresas ampliem os seus conhecimentos estratégicos.

Price (1997, p.70) diz que “os fatores críticos de sucesso são aquelas poucas áreas chave nas quais tudo tem de dar certo para que o negócio prospere”. Os FCS, na verdade, nada mais são do que aquilo que a organização precisa para jogar o jogo. Ou seja, é tudo aquilo que a empresa necessita para a sua sobrevivência, utilizando os recursos que ajudaram a realizar os objetivos que a organização tende a chegar.

Os FCS podem ser analisados através da missão e os objetivos que a empresa visa. A identificação varia de empresa para empresa e ajuda a identificar a indústria (relação com a competitividade), o ambiente (concorrência, mercado, economia e etc.), a estratégia (posicionamento de mercado) e o tempo (fatores internos).

Quadro 5: Exemplos que ajudam na Identificação do Fatores Críticos de Sucesso.

Por que o cliente deve escolher meu produto e não o da concorrência?	Qual é o diferencial competitivo do meu produto ou serviço que pode levar minha empresa a ter sucesso?
Como posso alcançar a vantagem competitiva em relação a meus concorrentes?	Quais são os passos para que meu negócio alcance a segurança e independência financeira?
Como é o mercado dentro do qual meu negócio está inserido?	Quais são os equipamentos à disposição do meu negócio?
Meu negócio tem uma boa localização?	Como atrair mais clientes?
Quais são os pontos em que o atendimento ao cliente deve melhorar?	Como posso inovar a cartela de produtos e serviços?

Fonte: Adaptado do site Donuz, 2018. Fatores críticos de sucesso: o que são e como descobri-los.

Saber usar os FCS podem trazer algumas vantagens para o alcance de êxito do empreendimento, de forma que permita o desenvolvimento e aperfeiçoamento do negócio em si. Logo, a identificação e o uso dos FCS são de extrema importância.

2.3 RECURSOS EMPRESARIAIS

Identificando os recursos administrativos encontram-se quatro que são fundamentais no processo de construção e gerenciamento de um novo empreendimento. Sendo eles: equipe, produção, marketing e as finanças.

A equipe é definida por Chiavenato (2009, p.1) como: “um grupo pode ser definido como um conjunto de duas ou mais pessoas que trabalham juntas para alcançar um ou mais objetivos comuns [...]”

Já em relação aos recursos empresariais da produção, marketing e finanças. Chiavenato diz que:

Produção: é transformação de insumos em produtos ou serviços. (CHIAVENATO, 2014, p. 17)

Marketing: focaliza o mercado e põe o cliente no centro das atenções da empresa [...] (CHIAVENATO, 2014, p. 33)

Finanças: é área da administração que cuida dos recursos financeiros da empresa. (CHIAVENATO, 2014, p. 12)

A equipe está ligada ao controle do gerenciamento das pessoas que farão parte da empresa, o novo empreendedor deve deixar a sua equipe bastante engajada e motivada com a empresa, pois são através das pessoas que o negócio acontece. A produção está relacionada aos produtos que serão comercializados pelo empreendimento, pois é através desse recurso que serão gerenciados os produtos e serviços ofertados. O marketing se relaciona a tudo aquilo que será voltado para o cliente, buscando fidelizar e atrair, através da identificação de necessidades e o despertar de desejos no cliente. Já as finanças buscam identificar e controlar todas as atividades financeiras que serão realizadas pela empresa, descobrindo as entradas e saídas de dinheiro, para que, assim, haja uma boa administração do fluxo de caixa da empresa.

3. METODOLOGIA

O presente estudo é uma pesquisa básica, com o caráter de pesquisa exploratória, pois busca-se o entendimento dos conceitos apresentados no

decorrer do estudo. Em relação aos procedimentos utilizados, visou-se a pesquisa bibliográfica, no qual o estudo fora elaborado a partir de revisões bibliográficas. Conforme diz Gil (2002, p. 44) a pesquisa bibliográfica “é desenvolvida com base em material já elaborado, constituído principalmente de livros e artigos científicos”. Com isso, para a realização da pesquisa foram utilizados estudos e pesquisas já elaborados, através de livros disponibilizados no Acervo do IF Goiano - Campus Avançado Ipameri, artigos científicos e periódicos on-line, que abordam o tema do presente estudo. O presente estudo fora realizado entre os dias 15 de fevereiro até 12 de julho do ano de 2020.

4. ANÁLISE DOS RESULTADOS

Através da revisão bibliográfica deste estudo, foi possível entender que, para começar um novo empreendimento, faz-se necessário saber sobre praticamente tudo o que se aborda no mundo do empreendedorismo e do planejamento estratégico, pois para iniciar um novo negócio, o empreendedor não basta apenas saber criá-lo, mas também gerenciar os recursos empresariais que nele estão envolvidos.

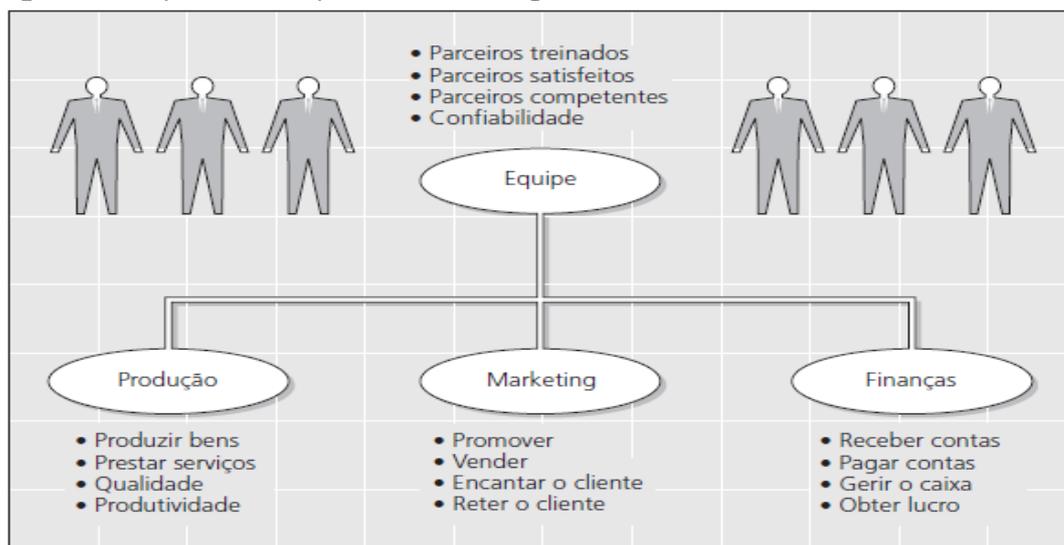
Pela verificação do estado da arte deste estudo, ficou evidenciado que o empreendedorismo está relacionado à capacidade e às habilidades que uma pessoa tem de gerir e criar o seu próprio negócio, identificando ameaças e oportunidades. Muitos atribuem o empreendedorismo ao assumo de novos riscos, porque geralmente os empreendedores começam do nada o seu negócio. Atualmente, o empreendedorismo pode estar ligado ao fato de você montar o seu empreendimento para trabalhar com o que gosta, alcançando e realizando sonhos.

Com relação ao planejamento estratégico, o estudo indica que o mesmo é o principal nível entre os três tipos do planejamento, no qual, esse é o que tem maior responsabilidade dentro da empresa, já que através dele coloca-se em prática as estratégias que serão utilizadas. Nesse planejamento é que serão envolvidos todos os níveis da empresa e através de um bom planejamento estratégico, o novo empreendedor pode criar estratégias de posicionamento e identidade organizacional.

No que diz respeito aos recursos empresariais, tem-se os quatro recursos, que são: equipe, produção, marketing e finanças. Recursos esses que são essenciais para a base e construção de qualquer novo empreendimento e que podem ser integrados às quatro funções administrativas - planejar, organizar, dirigir e controlar, seja a empresa de grande ou pequeno porte. Mas antes de definir sobre os recursos empresariais, é de suma importância que o novo empreendedor saiba definir qual o tipo de negócio que ele irá seguir, qual segmento a empresa irá seguir; como por exemplo alimentício, estética, informática, lojas e dentre outros segmentos. Tendo isso em mente, após definido essa questão, o empreendedor deverá procurar saber quem irá fazer parte da equipe do empreendimento, como será a abordagem do marketing, como será a produção dos produtos ofertados e como gerenciar as questões financeiras da empresa.

O empreendedor é um indivíduo que tem de saber sobre o negócio que está começando e precisa de uma base mínima para iniciar suas atividades. Na figura 1, Chiavenato (2007, p.123) apresenta quatro bases para se começar a gestão das atividades de um negócio.

Figura 1: As quatro bases para a hora da largada



Fonte: Chiavenato, (2007, p. 123)

De acordo com a imagem, esses quatro recursos administrativos devem estar interligados para que a empresa tenha toda a base necessária para se sair bem diante do mercado empreendedor.

Saber gerenciar a equipe é de suma importância para aqueles que querem começar um empreendimento, pois são as pessoas que fazem o negócio. Gerir as pessoas é o primeiro passo para a construção de um empreendimento. Tudo o que é executado pela empresa é feito por pessoas e essas têm um papel fundamental para que o empreendimento opere e gere resultados, já que sem elas o empreendimento não vai para frente. O gerenciamento das equipes de fato é importante, porque as pessoas são diferentes umas das outras, embora que algumas se pareçam fisicamente, cada uma tem as suas qualidades, defeitos, suas experiências e personalidades diferentes.

Para a construção de uma equipe de sucesso dentro de uma empresa, se faz necessário: a escolha da equipe, no qual serão selecionados aqueles que estarão dentro do time; a delegação das atividades, sendo passado qual será a função de cada membro da equipe; o treinamento por meio do qual os envolvidos da equipe serão treinados e capacitados para executarem as tarefas dos quais foram delegadas; a liderança, o empreendedor, a frente do negócio, deve conduzir a sua equipe para que juntos alcancem os resultados; a motivação, que sempre será um fator crucial para que os colaboradores se sintam motivados e influenciados a fazerem seu trabalho. Claro que as equipes não são formadas de uma hora para outra, mas com todo o esforço, tempo e dedicação essas equipes podem ser formadas e se tornarem realidade.

O recurso empresarial da produção está ligado a tudo aquilo que envolva o produto que será ofertado, seja através dos meios tangíveis ou intangíveis na fabricação de produtos e mercadorias ou na prestação de serviços. O gerenciamento da produção nada mais é do que a produção, administração e organização dos materiais, que envolvem três fatores: as entradas, as transformações e as saídas. As entradas são os recursos necessários para produzir o produto. A transformação é aquilo que se diz respeito aos produtos acabados. E as saídas são concluídos após a transformação do produto que está pronto para sair para o mercado. Falar de gerenciamento de produção é um conceito muito amplo, mas aqueles que estão a iniciar o seu próprio negócio devem planejar as entradas, seguir um roteiro de transformação e iniciar o processo de saídas.

Ainda falando sobre o gerenciamento de produção, o novo empreendedor precisa organizar o arranjo físico (layout) que será adotado pela empresa. Cuidando dos aspectos internos e externos da empresa, controlando o armazenamento estoques e pedidos de compras, pesquisando o mercado de fornecedores, recebendo e acompanhando o pedido de compra, dentre outros que estão envolvidos neste processo.

Com o recurso administrativo do marketing é que o novo empreendedor mostrará o seu produto ao mercado, sendo através desse recurso que sairá uma aliança entre a empresa e o mercado, definindo a sua sobrevivência diante o mundo dos negócios. No marketing, o principal atrativo é atender as expectativas do cliente utilizando-se dos quatro P's - preço, praça, produto e promoção - que estão nesse recurso. Administrando com excelência o recurso empresarial do marketing, o novo empreendedor saberá definir a missão, visão e valores de sua empresa, irá conhecer o mercado que a empresa irá seguir, utilizando o plano de marketing. A importância do bom gerenciamento desse recurso é fundamental no processo de administração da empresa, já que ele será o principal meio para atrair e fidelizar novos clientes. Para ter um bom marketing e se suceder com ele, faz-se necessário pesquisas de mercado, análises do que os concorrentes estão fazendo, boa comunicação, tanto interna como externa e dentre outros.

Por último, e não menos importante, tem-se as finanças. Através desse recurso que o empreendedor saberá administrar as entradas e saídas do fluxo de caixa da empresa. Ao iniciar o novo empreendimento deve-se ter o financeiro bastante planejado, porque para se manter no mercado as empresas necessitam de dinheiro, seja pelo fato de comprar alguma mercadoria, manter os salários dos colaboradores e outros, gerando assim o capital financeiro da empresa. Com um bom gerenciamento financeiro, o empreendedor saberá obter recursos financeiros que serão essenciais para que a empresa prossiga e cresça, irá também saber utilizar esses recursos financeiros para administrar o capital de giro da empresa e, por fim, saberá aplicar o saldo positivo que sobrou dos recursos financeiros, podendo adquirir um novo equipamento ou até mesmo contratar um novo colaborador. Basicamente, o gerenciamento financeiro de uma empresa é bastante repetitivo, de forma que o empreendedor irá controlar o fluxo de caixa, controlando as entradas e saídas,

identificando as contas a receber e a pagar e controlar os ativos circulante do negócio.

Quadro 6: Gerenciando os recursos empresariais

Equipes	Produção	Marketing	Finanças
Atraia talentos	Reduza desperdícios	Conheça o mercado que vai adentrar	Faça um bom orçamento
Integre novos talentos	Encontre bons fornecedores	Conheça o seu público alvo	Faça seu controle financeiro
Motive sua equipe Treine e desenvolva sua equipe	Estude o mercado Organize o layout da empresa	Estabeleça a sua missão, visão e valores	Administre o fluxo de caixa
Influencie e conduza a sua equipe	Faça o controle de compras e estoques	Saiba o diferencial competitivo	Obtenha resultados
Alcance resultados juntos	Trabalhe com segurança	Fique de olho na concorrência	Controle entradas e saídas
		Crie soluções e invista em comunicação	Administre o capital de giro da empresa
		Fidelize e atraia clientes	

Fonte: Elaborado pelos próprios autores

Portanto, um novo empreendedor que irá iniciar o seu próprio negócio tem que estar preparado para o mundo do empreendedorismo, e fazer um bom gerenciamento desses recursos empresariais é um grande passo para o sucesso do negócio, porque quem possui um bom conhecimento desses quatro recursos consegue compreender melhor o mercado, para que assim tenha resultados melhores.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Tendo em vista os aspectos apresentados sobre o conceito do empreendedorismo e do planejamento estratégico e ainda fazendo uma análise sobre o gerenciamento dos recursos administrativos, que são necessários para todo e qualquer empreendimento, seja ele um novo negócio ou não, considera-se que o presente estudo possibilitou o entendimento desses aspectos e atingiu os objetivos propostos, de forma que a compreensão sobre o gerenciamento desses quatro recursos ajudam no crescimento e no sucesso

do novo empreendedor, já que o conhecimento desses recursos são a principal base para que o empreendedor comece o seu negócio e obtenha êxito.

Para conseguir a compreensão desse estudo, definiram-se dois objetivos específicos, sendo o primeiro de identificar quais são os recursos administrativos que são utilizados para começar um novo empreendimento de sucesso. Com isso, percebeu-se que são necessários o gerenciamento da equipe, da produção, do marketing e das finanças para começar um negócio, ainda entendendo que esses recursos trabalham de forma conjunta com as quatro funções administrativas de planejar, organizar, dirigir e controlar.

Ao que se compreendia ao segundo objetivo específico do estudo, buscou-se uma análise sobre o gerenciamento dos recursos encontrados. Entendendo que para ter êxito em um negócio e se tornar um empreendedor, faz-se necessário o bom gerenciamento desses recursos, pois através deles que serão definidos o segmento de mercado, o público alvo, a equipe, a missão da empresa, o controle do fluxo de caixa e outros aspectos imprescindíveis para o crescimento e sobrevivência do empreendimento.

Em consenso aos conceitos apresentados na revisão bibliográfica do estudo, sobre o conceito do empreendedorismo e planejamento estratégico, percebe-se que para empreender e se tornar um empreendedor é necessário buscar oportunidades e assumir riscos, ter comprometimento e determinação e, principalmente, saber lidar com erros e acertos. Do mesmo modo deve ser aplicado o planejamento estratégico traçando um plano de negócio, para serem definidos os objetivos e metas que serão seguidos pela futura empresa.

Enfim, recomenda-se que o novo empreendedor encontre apoio para começar o seu empreendimento, principalmente o do Sebrae, ficar sempre de olho na sua concorrência e sempre planejar. E em relação aos recursos administrativos, sugere-se o estudo e a análise mais aprofundado do empreendedor sobre esses recursos, para o melhor entendimento e execução do gerenciamento deles dentro da organização.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ACKOFF, Russel L. **Redesignig the future: a systems approach to societal problems**. New York: John Wiley, 1974.

BOM ÂNGELO, Eduardo. **Empreendedor corporativo**: a nova postura de quem faz a diferença. Rio de Janeiro: Campus, 2003.

BRITO, Andréia Matos; Pereira, Pedro Silvino; Linard, Ângela Patrícia. **Empreendedorismo**. Juazeiro do Norte: Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Ceará – IFCE, 2013.

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo**: dando asas ao espírito empreendedor. 4 ed. São Paulo: Manole, 2012.

_____. **Empreendedorismo**: dando asas ao espírito empreendedor: empreendedorismo e viabilidade de novas empresas: um guia eficiente para iniciar e tocar seu próprio negócio. 2.ed. rev. atualizada. São Paulo: Saraiva, 2007.

_____. **Gestão da produção**: uma abordagem introdutória. 3. ed. Barueri, São Paulo: Manole, 2014.

_____. **Gestão de vendas**: uma abordagem introdutória: transformando o profissional de vendas em um gestor de vendas. 3. ed. Barueri, São Paulo: Manole, 2014.

_____. **Gestão financeira**: uma abordagem introdutória. 3. ed. Barueri, São Paulo: Manole, 2014.

_____. **Planejamento estratégico**. 3. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2016.

_____. **Trabalhar em grupo ou trabalhar em equipe. Qual a diferença?** Disponível em: <http://www.portaladm.adm.br/Tga/tga19.htm>
Acesso em 26 Jun. 2020.

DONUZ, 2018. **Fatores críticos de sucesso**: o que são e como descobri-los. Disponível em: <https://www.donuz.com.br/blog/fatores-criticos-de-sucesso/>
Acesso em 21 Abr. 2020.

DORNELAS, José. **Empreendedorismo**. 2. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

_____. **Empreendedorismo na Prática**. Ed. Elsevier, 2007.

_____. **Empreendedorismo**: Transformando ideias em negócios. 6. ed. São Paulo: Empreende/Atlas, 2016.

DRUCKER, Peter Ferdinand. **Introdução à administração**. São Paulo: Pioneira, 1984.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. Ed. São Paulo: Atlas, 2002.

G1. **Pequenas Empresas e Grandes Negócios**. 2014. Disponível em: <http://g1.globo.com/economia/pme/noticia/2014/11/pesquisa-revela-10-vantagens-e-desvantagens-de-empreender.html> Acesso em 04 Abr. 2020.

MAXIMIANO, Antônio Cesar. **Administração para empreendedores: fundamentos da criação e da gestão de novos negócios.** São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.

_____. **Fundamentos da Administração.** São Paulo: Atlas, 2004.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. **Planejamento estratégico: conceitos, metodologia e práticas.** 34. Ed. São Paulo: Atlas, 2018.

_____. **Gestão para resultados: atuação, conhecimentos, habilidades.** São Paulo: Atlas, 2010.

OLIVEIRA, Marco Antônio. **Valeu!: Passos na trajetória de um empreendedor.** São Paulo: Nobel, 1995.

PRICE, Art. **O que os livros de benchmarking não dizem.** HSM Management, São Paulo, jul./ago.1997.

SEBRAE. **Disciplina de empreendedorismo.** São Paulo: Manual do aluno, 2007.