



## COMPETÊNCIAS E HABILIDADES DE UM EMPREENDEDOR

### SKILLS AND SKILLS OF AN ENTREPRENEUR

**Jeferson Gomes Sobrinho**

Graduando em Administração pela UniEVANGÉLICA - GO.

**Juliana Luiza M. Del Fiacco**

Orientador (a) do Trabalho de Conclusão de Curso –GO

---

1 Jeffson Gomes Sobrinho Bacharelado no curso de Administração pelo Centro Universitário de Anápolis (UniEVANGÉLICA) –Brasil - E-mail: [jeffsonfirmino@gmail.com](mailto:jeffsonfirmino@gmail.com)

2 Juliana Luiza M. Del Fiacco – Professora do curso de Administração do Centro Universitário de Anápolis (UniEVANGÉLICA) – Brasil - E-mail: [Juliana.fiacco@unievangelica.edu.br](mailto:Juliana.fiacco@unievangelica.edu.br)

## RESUMO

Diante das constantes mudanças e evoluções que o mundo passa é de fundamental importância o empreendedorismo, exigindo que o empreendedor se reinvente constantemente. Empreendedorismo refere-se em assumir riscos, ou seja, encontrar maneiras de reduzir o risco para avançar em um negócio que já tenha ou que se pretende abrir. Para que esse risco seja calculado, deve-se obter conhecimento e informação, possuir habilidades e competência necessárias para se tornar um empreendedor, envolver pessoas e ideias para prosperar a atualização de produtos e serviços. Diante disso, deve-se levar em consideração para o sucesso de uma empresa, a importância da elaboração de um plano de negócios que descreve os tópicos de sua estrutura empresarial e ainda disponibiliza dados como os custos de produção, custos financeiros, custos operacionais e custo de abertura, que dará norte de sua operação. O plano de negócio, é um documento que descreve variáveis que o empreendedor necessita saber sobre projeções financeiras, custo operacional, e etc, que fazem se situar dentro de um negócio. Este artigo, é portanto, uma pesquisa bibliográfica sobre a temática empreendedorismo e serviu para analisar e interpretar dados. Foram utilizados livros, revistas e artigos, e foi importante para se compreender os componentes do empreendedorismo e as habilidades e competências necessárias ao empreendedor.

**Palavras-Chave:** Empreendedorismo; Competências; Habilidades.

## ABSTRACT

In view of the constant changes and evolutions that the world goes through, entrepreneurship is of fundamental importance, demanding that the entrepreneur constantly reinvent himself. Entrepreneurship refers to taking risks, that is, finding ways to reduce risk in order to advance in a business that you already have or intend to open. For this risk to be calculated, one must obtain knowledge and information, possess the skills and competence necessary to become an entrepreneur, involve people and ideas to prosper the updating of products and services. Therefore, one must take into account for the success of a company, the importance of developing a business plan that describes the topics of its business structure and also provides data such as production costs, financial costs, operating costs and cost. opening, which will give north of its operation. The business plan is a document that describes variables that the entrepreneur needs to know about financial projections, operating costs, and etc., that make them be located within a business. This article, therefore, is a bibliographic research on the theme of entrepreneurship and served to analyze and interpret data. Books, magazines and articles were used, and it was important to understand the components of entrepreneurship and the skills and competencies needed by the entrepreneur.

**Key words:** Entrepreneurship; Skills; Abilities.

## **1. INTRODUÇÃO**

Nos últimos anos o tema Empreendedorismo teve um grande destaque. No Brasil não foi diferente, é notável que tal tema tenha se tornado conhecido e desejado em todos os ramos comerciais. Parece ser simples se falar de empreendedorismo, mas quando se aprofunda mais sobre esse assunto é possível perceber que o empreendedorismo se tornar bem mais complexo.

Para Rezende (2012), o empreendedorismo refere-se ao processo de assumir riscos. “Assim, os empreendedores não são simplesmente provedores de mercadorias ou de serviços, mas fontes de energia que assumem riscos em uma economia em constante transformação e crescimento” (CHIAVENATO, 2008, p. 18).

Para se compreender a importância do empreendedorismo, este artigo tem como objetivo final apontar as habilidades e competências necessárias para se tornar um empreendedor. Para se alcançar o objetivo final, os objetivos específicos foram: estudar a evolução do conceito de empreendedorismo no Brasil; conhecer as características iniciais, competências e habilidades para se tornar um empreendedor.

Justifica-se a realização deste artigo porque se sabe que empreender é o envolvimento de pessoas para obter as transformações de uma ideia em negócio e assim poder ter sucesso em seu empreendimento.

Para obter sucesso na abertura de um negócio é necessário ter em mente, a importância da elaboração de um plano de negócios que descreve os tópicos de sua estrutura empresarial e ainda disponibiliza dados como os custos de produção, custos financeiros, custos operacionais e custo de abertura, que vai dar um norte de sua operação.

Nesse sentido o estudo destacou a importância da atividade empreendedora sugerindo aos empreendedores que é importante aprimorar as competências e habilidades, buscar adquirir outras, visando melhores resultados para a organização sonhada.

## **2. REFERENCIAL TEÓRICO**

### **2.1 Empreendedorismo**

Conforme Dornelas (2012, p.28), a definição de empreendedorismo é o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam a transformação de ideias em oportunidades.

E a perfeita implementação destas oportunidades leva a criação de negócios de sucesso. Empreendedor é a energia da economia, a alavanca dos recursos o impulso de talentos a dinâmica de ideias. Mais ainda: o empreendedor é quem fareja as oportunidades e precisa ser muito rápido aproveitando as oportunidades fortuitas, antes que os aventureiros o façam.

O empreendedor é a pessoa que inicia e/ou opera um negócio para realizar uma ideia ou projeto pessoal assumindo risco e responsabilidades e inovando continuamente. Essa definição envolve não apenas os fundadores de empresa, mas os proprietários que compram empresas já existentes de seus fundadores. Mas o espírito empreendedor está também presente em todas as pessoas que – mesmo sem fundarem uma empresa ou iniciarem seus próprios negócios – estão preocupadas e focalizadas em assumir riscos e inovar continuamente (DORNELAS, 2012).

Conforme Souza (2000), o empreendedor revolucionário é aquele que cria novos mercados, ou seja, o indivíduo que cria algo único, como foi o caso de Bill Gates, criador da Microsoft, que revolucionou o mundo com o sistema operacional Windows. Por isso, a maioria dos empreendedores cria negócios já existentes e não consegue ser bem-sucedidos. Isso se dá mediante o talento de cada pessoa, se não houve a iniciativa da criação de novos produtos ou serviços nenhuma empresa irá prosseguir para uma vida empresarial longa.

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 e como uma semente sem água. Quando o talento é somando a 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 e 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 (DORNELAS, 2012, p.32).

Gerenciar a empresa parece ser a parte mais fácil, mas para administrar não existe receita. Cada fase do processo empreendedor tem seus desafios e aprendizados. Muitas vezes deve-se buscar o conhecimento para tornar suas habilidades em oportunidades. Quando não se tem as habilidades necessárias, alguns empreendedores desistem de suas ideias ou as vendem. Contudo, não se deve vender ideias, mesmo que elas pareçam inalcançáveis. (DORNELAS 2012).

## **2. 2. Aprender o empreendedorismo**

O empreendedor é a pessoa que consegue fazer as coisas acontecerem, pois é dotado de sensibilidade para os negócios, é considerado alguém inovador, criativo, que corre riscos e tem a capacidade de identificar oportunidades. A maioria dos empreendedores sabe onde quer

chegar e o que deve ser feito para conseguir alcançar suas metas e seus objetivos. Empreendedores bem-sucedidos são influenciados pelas pessoas próximas (famílias e amigos) ou por líderes que ele conhece e tem como base a sua constituição empresarial.

De acordo com Dornelas (2012), empreendedor é um ser social, produto do meio que habita (época e lugar). Por exemplo, se uma pessoa convive e vive no ambiente onde o empreendedor é visto como algo positivo, então terá incentivo para constituir seu próprio negócio. Assim, em alguns lugares é possível ou não a apropriação do empreendedorismo e, possivelmente, o perfil do provável empreendedor vai variar de lugar para lugar. Então não tem lugar, local e país para se buscar o sucesso no mundo dos negócios, todos os locais são apropriados desde que se tenha oportunidades, habilidades e recursos necessários.

Os empreendedores diferenciam-se uns dos outros por terem características, pensamentos e personalidade que se destacam no mundo dos negócios. O empreendedor é um profissional conhecedor do projeto e que pode até ter conhecimento técnico sobre o assunto, visto que é necessário manter-se atualizado e em constante aprendizado para acompanhar as mudanças de mercado e oportunidades (PEREIRA, 2020).

De acordo com Dutra (2002) é possível ajudar os empreendedores que querem constituir uma empresa, assim é possível que as pessoas aprendam a ser empreendedoras, mas dentro de um sistema de aprendizagem especial, bastante diferente do ensino tradicional.

Diante disso, as características de cada empreendedor não nascem com eles, são aprendidas na família, na Universidade, nas associações classistas, nas incubadoras de empresas com o estudo sobre o assunto. Pode ser que a assimilação do conhecimento proporcione a aquisição das características buscadas por quem deseja empreender.

Seguindo essa premissa, cita-se Kuratko (2005), que afirma que é cada vez mais notável o fato de que o empreendedorismo pode ser ensinado. Drucker (2002), também defende que o empreendedorismo não está presente no DNA dos indivíduos, mas é uma disciplina que pode ser aprendida, assim como qualquer outra.

### **2.3. Características do Empreendedor**

O empreendedor é a pessoa que consegue fazer as coisas acontecerem, pois é dotado de sensibilidade para os negócios, e é considerado alguém inovador, criativo e que corre riscos, e tem a capacidade de identificar oportunidades. A maioria dos empreendedores sabe onde quer chegar e o que deve ser feito para conseguir alcançar suas metas e seus objetivos.

Empreendedores bem sucedidos são influenciados pelas pessoas próximas (famílias e amigos) ou por líderes que ele conhece ou descobre em livros e artigos.

De acordo com Dornelas (2012), empreendedor é um ser social, produto do meio que habita (época e lugar). Por exemplo, se uma pessoa convive e vive no ambiente onde o empreendedor é visto como algo positivo, então terá motivação para constituir seu próprio negócio. Isso, é um fenômeno regional, portanto em alguns lugares é possível ou não, a apropriação do empreendedorismo e, possivelmente, o perfil do provável empreendedor vai variar de lugar para lugar. Então não tem lugar, local e país para ter sucesso no mundo dos negócios.

Os empreendedores diferenciam-se uns dos outros por terem características, pensamento e personalidade que consiga se destacar no mercado. O empreendedor é um profissional conhecedor do projeto e que pode até ter conhecimento técnico sobre o assunto, visto que é necessário manter-se atualizado e em constante aprendizado para acompanhar as mudanças de mercado e oportunidades.

Nesse conhecimento sobre empreendedorismo é possível ajudar os empreendedores que querem constituir uma empresa, assim é provável que as pessoas aprendam a ser empreendedoras, mas dentro de um sistema de aprendizagem especial, bastante diferente do ensino tradicional (DUTRA, 2002).

O empreendedor deve-se ser eficaz no que faz. Dornelas (2012) diz que as definições de empreendedorismo estão relacionadas com o comportamento que inclui: tomar iniciativa, organizar e reorganizar mecanismos sociais e econômicos, para transformar recursos em oportunidades, além de aceitar o risco e o fracasso.

Então, o empreendedor é aquele que detecta uma oportunidade e cria um negócio para capitalizar sobre ela, assumindo riscos calculados. Em qualquer definição de empreendedorismo encontram-se, pelo menos, os seguintes aspectos referentes ao empreendedor, como: tem iniciativa para criar um novo negócio e paixão pelo que faz; utiliza os recursos disponíveis de forma criativa, transformando o ambiente social e econômico onde vive e aceita assumir os riscos calculados e a possibilidade de fracassar (DORNELAS, 2012).

Empreendedores não ficam apenas na tomada de decisão, mas também tem o dever de imaginar os objetivos propostos e ter uma visão de alcançar suas metas. O papel primordial que deve seguir e prever o que fazer e na maioria das vezes, alcançar seus objetivos. Dornelas (2012, p.15) ainda acrescenta a palavra “força” a esta característica afirmando que “o empreendedor é aquele que faz as coisas acontecerem, se antecipa aos fatos e tem uma visão futura da organização”.

Finalmente, pode-se citar umas das mais promissoras e importantes características que um empreendedor pode ter: a liderança. Líder é a pessoa com capacidade de modificar positivamente o ambiente onde está inserido e, sobretudo, inspirar e motivar o crescimento de sua equipe, ou seja, muito além das qualificações e ou características adquiridas teoricamente, aborda Dornelas (2012).

## **2.4 Plano de negócios**

De acordo com Dornelas (2012), o plano de negócios é um documento usado para descrever um empreendimento e o modelo de negócios que sustenta a empresa. Sua elaboração envolve o processo de aprendizagem e autoconhecimento, e, ainda permite ao empreendedor situar-se no ambiente de negócios.

Normalmente esse plano de negócio é criado para facilitar o entendimento dos tópicos disponíveis. Com isso há duas partes principais em um plano de negócio. A parte comercial, que contém informações sobre o produto, o setor no qual opera as tendências de mercado e processos de produção; a parte financeira, contendo as projeções de perdas e lucros, projeções mensais de orçamento e fluxo de caixa. Contendo essas partes, as pessoas envolvidas diretamente no processo de constituição empresarial conseguem interpretá-las e buscar torná-las reais para que no plano de negócios se tenha o concreto – o negócio.

Com isso, o tamanho do plano de negócios independe, o que se recomenda é escrever de acordo com as necessidades do público-alvo. Por exemplo: o Gerente de um banco ou um investidor, ele dará ênfase para a parte financeira do plano ou uma instituição financeira de fomento enfocará no requisito da quantidade de recursos solicitada, em que será aplicada e como a empresa retornará o capital investido. E assim sucessivamente, cada público-alvo vai analisar o tópico que lhe interessa dentro do plano de negócios (DUTRA, 2002).

## **2.5 Estrutura do plano de negócios**

A estrutura do plano de negócio não precisa seguir um modelo padrão para todos os ramos de atividade, pois, cada negócio tem particularidades e semelhanças diferentes. Uma empresa de serviços é diferente de uma empresa que fabrica produtos ou bens de consumo. Mas qualquer plano de negócios deve possuir um mínimo de seções que proporcionarão um entendimento completo do negócio. Estas seções são organizadas e tem uma sequência lógica, para que o leitor leigo consiga entender a organização da empresa. Conforme citado por

Dornelas (2012), assim seguem as estruturas e cada uma das seções apresentadas deve ser abordada visando a objetividade, sem perder a essência e os aspectos mais relevantes a ela relacionados.

1. Capa  
É uma das partes mais importantes do plano de negócio, portanto, deve ser feita de maneira limpa e com as informações necessárias pertinentes.
2. Sumário  
Contém o título de cada seção do plano de negócio e a respectiva página onde se encontram os principais assuntos;
3. Sumário Executivo  
Fará com que o leitor decida se continuará ou não a ler o plano de negócio. Com isso, irá transcrever com muita atenção, porque irá conter a síntese das principais informações e ainda deve ser dirigido ao público-alvo específico.
4. Análise estratégica  
Irá definir o rumo da empresa, sua visão, missão, sua situação atual, as potencialidades e ameaças externas, suas forças e fraquezas, seus objetivos e metas de negócio.
5. Produtos e serviços  
Serão definidos com serão produzidos os produtos e serviços, quais recursos a serem implantados, o ciclo de vida, fatores tecnológicos envolvidos, o processo de pesquisa e desenvolvimento e os principais clientes.
6. Plano operacional  
Irá apresentar as ações que a empresa está planejando em seu sistema produtivo e o processo de produção indicando o impacto que essas ações terão em seus parâmetros de avaliação de produção.
7. Plano de recursos humanos  
É o plano de desenvolvimento e treinamento de pessoal da empresa. Essas informações estão diretamente relacionadas com a capacidade de crescimento da empresa, especialmente quando esta atua em um mercado onde a detenção de tecnologia é considerada um fator estratégico de competitividade.
8. Análise de mercado  
Deve ter o conhecimento do mercado consumidor do seu produto/serviço, mediante pesquisa de mercado. Com isso, devem ser estudados os segmentos, crescimento do mercado, características do consumidor e sua localização, sazonalidade e análise da concorrência para ter uma base sólida da confiança em constituir uma empresa.
9. Estratégia de Marketing  
Deve-se mostrar como a empresa pretende vender seu produto/serviço e conquistar seus clientes, manter o interesse deles e aumentar a demanda.
10. Plano financeiro  
É a seção de finanças onde deve-se apresentar as ações planejadas para a empresa e as comprovações, por meio de projeções futuras. Deve conter demonstrativo de fluxo de caixa com horizonte de, pelo menos, três anos; balanço patrimonial; análise de ponto de equilíbrio; necessidades de investimentos; demonstrativos de resultados; análise de indicadores financeiros do negócio, como faturamento previsto, margem prevista, prazo de retorno sobre o investimento inicial (*payback*, Taxa Interna de Retorno (TIR)). (DORNELAS, 2012 p.101).

Independentemente do tamanho e segmento da empresa a estrutura apresentada para se montar o Plano de Negócios é praticamente a mesma, sendo necessárias algumas adaptações. O importante é saber como e aonde se quer chegar no mundo empresarial.



### **3. METODOLOGIA**

Os empreendedores transformam algo de difícil definição, uma ideia abstrata, em algo concreto, que funciona, transformando o que é possível em realidade. O empreendedor é aquele que cria um equilíbrio, encontrando uma posição clara e positiva em um ambiente de caos e turbulência, ou seja, identifica oportunidades na ordem presente (DORNELAS, 2012).

O artigo que ora se apresenta foi realizado por meio de pesquisa qualitativa. Segundo Oliveira (2000) a pesquisa qualitativa é fundamental para conhecer e analisar as principais teorias e contribuições existentes acerca do assunto explorado.

Para entender o plano de negócio, de forma específica foi realizada uma pesquisa bibliográfica. A pesquisa bibliográfica segundo Vergara (2013) é o estudo sistematizado desenvolvido com base em material publicado em livros, revistas, jornais, redes eletrônicas, isto é, material acessível ao público em geral. A pesquisa bibliográfica foi importante para se compreender os componentes do empreendedorismo e as habilidades e competências necessárias ao empreendedor.

Pretende-se com a pesquisa alavancar maior conhecimento sobre o empreendedorismo e o plano de negócio; ferramentas essenciais para alcançar sucesso no meio empresarial. (DORNELAS, 2012).

### **4. DISCUSSÃO DOS RESULTADOS**

Para o contexto empreendedorismo, Vergara (2013), diz que, empreendedor é aquele que toma decisões de julgamento sobre a coordenação de recursos escassos e que, na maioria das vezes, está relacionado ao comportamento inovador através da criação e crescimento de uma empresa. Nesse sentido, a autora cita duas linhas de pensamento onde obtém a relação de empreendedorismo e crescimento: visão mais reduzida de desenvolvimento ao igualar o empreendedorismo com o crescimento econômico, a produtividade ou o emprego e visão ligada a atribuições de papéis ou funções, que incluiu a realocação de recursos, o risco, o ambiente para inovação e a concorrência.

Nesse sentido, a experiência se destaca na formação e no desenvolvimento de competência, em empreender, por meio de experiências passadas e refletidas, assim como pelas conclusões que delas são tiradas (VERGARA, 2013). Por isso Fleury e Fleury (2004), relatam

que o desenvolvimento de competências pressupõe autonomia, iniciativa e responsabilidade do indivíduo, além do querer agir, pois, segundo Vergara (2013), a competência é inseparável da motivação por estar ligada à situação significativa construída pelo sujeito. Aperfeiçoar por meio de cursos e palestras, torna-se mais construtivo em obter motivação para conquistar seus objetivos propostos, diante de sua competência.

As pessoas constroem sua competência, por meio de um percurso educativo ou profissional com múltiplas fontes de conhecimento, que traz uma bagagem de conhecimento amplo. Assim, as competências podem ser edificadas no processo de aprendizagem oferecido pelos cursos de formação educacional ou na própria experiência pessoal, social e profissional, ou seja, por meio de práticas formais e informais, pois, a experiência, a educação, a formação e o posicionamento social orientam o horizonte de expectativas (BITENCOURT, 2005).

A aprendizagem designa ao indivíduo e aos grupos a oportunidade de vivenciar ou experimentar algum tipo de situação ou problema, o que implica uma ação. Esta pode estar relacionada à reflexão antes, durante ou depois do que se vivencia, reportando-se à noção do ciclo de aprendizagem e resultando no desenvolvimento de competências. Por isso, para Bitencourt, (2005), a união entre o conhecimento, competência e habilidade, com a produção de novos saberes aplicados a novos contextos, mostra que alavanca o processo de aprendizagem. Para que a aprendizagem ocorra, é necessário que haja intencionalidade por parte dos indivíduos no ambiente de aprendizagem formal ou nas práticas de trabalho.

Ser empreendedor é um processo que envolve aprendizagens múltiplas: teóricas e práticas.

## **5. CONCLUSÃO**

Empreender é o envolvimento de pessoas para obter as transformações de uma ideia em negócio e assim se tentar ter sucesso num empreendimento.

Para obter sucesso na abertura de um negócio deve-se valorizar a importância da elaboração de um plano de negócio que descreve os tópicos de uma estrutura empresarial sonhada ou que se pretende renovar ou inovar e ainda disponibilizam dados como: os custos de produção, custos financeiros, custos operacionais, por exemplo com empregados, e custo de abertura. Um plano de negócios é um planejamento e o empreendedor precisa ter disciplina para segui-lo. Um plano de negócios dará um norte operacional e processual na abertura ou reestruturação de uma empresa.

Nesse sentido o estudo destacou a importância da atividade empreendedora e também das características básicas que um empreendedor deve possuir, além da força e coragem. Sugere-se aos empreendedores que é importante aprimorar as características presentes e buscar adquirir outras, visando melhores resultados para suas organizações.

## 6. REFERÊNCIAS

BORGES, Tiago Nascimento. **Gerenciamento dos recursos humanos aplicados aos sistemas de informação contábeis sob a ótica da gestão do conhecimento**, 2006. Disponível em: <<http://www.congressosp.fipecafi.org/artigos62006/16.pdf>>. Acesso 10 de outubro de 2020.

BITENCOURT, C. C. **Gestão de competências e aprendizagem nas organizações**. São Leopoldo/RS: Unisinos, 2005.

CHIAVENATO, I. **Empreendedorismo: Dando asas ao espírito empreendedor**. 3 ed. São Paulo: Saraiva, 2008.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 4.ed. – Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.

DRUCKER, P. F. **Inovação e espírito empreendedor**. Tradução de Carlos Malferrari. 6a ed. São Paulo: Pioneira Thompson, 2002.

DUTRA, I. S. O Perfil do Empreendedor e a Mortalidade de Micro e Pequenas Empresas Londrinenses. 2002. (**Mestrado em Gestão de Negócios**) Universidade Estadual de Maringá, Londrina.

FLEURY, A.; FLEURY, M. T. L. **Estratégias empresariais e formação de competências: Um quebra-cabeça caleidoscópico da indústria brasileira**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

KURATKO, D. F. **The emergence of entrepreneurship education: Development, trends, and challenges**. *Entrepreneurship theory and practice*, v. 29, n. 5, p. 577-598, 2005.

OLIVEIRA, Claudionor dos Santos. **Metodologia científica: planejamento e técnicas de pesquisa**. São Paulo: LTr, 2000.

PEREIRA, Y. **Empreendedorismo e Política: Uma Sociedade Inseparável**. Disponível em: <[http://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos05/252\\_Empreendedorismo\\_e\\_politica.pdf](http://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos05/252_Empreendedorismo_e_politica.pdf)> Acesso em 10 de outubro de 2020.

REZENDE D.A.; ABREU F. A. **Tecnologia da informação aplicada a sistemas de informação empresariais**. São Paulo: Atlas, 2000. [http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1415-65552004000200002](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1415-65552004000200002). um estudo de caso na ranielé presentes em Getulina-SP, *Revista Científica do Unisalesiano* – Lins – SP, ano 3., n.7, jul/dez de 2012.

SOUZA, Eda Castro Lucas. **Empreendedorismo:** competência essencial para pequenas e médias empresas. Brasília: Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimento de Tecnologias Avançadas, 2000.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração.** 14. ed. São Paulo: Atlas, 2013.