



RELISE

EDIÇÃO ESPECIAL: CASOS DE ENSINO PARA UMA EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA

CASO DE ENSINO DONA CLARA: COMO ELABORAR UM PLANO FINANCEIRO?¹

HOW TO CREATE A FINANCIAL PLAN: DONA CLARA TEACHING CASE

Nilce Helena da Silva Melo²

INTRODUÇÃO

Dona Clara ficou viúva e a pensão que seu esposo deixou não é suficiente para pagar suas despesas mensais. Quando o marido estava vivo, além do salário que recebia, ele fazia alguns extras que lhes permitiam ter uma vida simples, mas com dignidade. Porém, agora, o cenário mudou e ela não sabia o que fazer, pois o dinheiro que recebeu do seguro de vida, a cada mês diminuía devido o pagamento das dívidas.

Para tentar melhorar a situação, num primeiro momento ela pensou em procurar um emprego com carteira assinada. Mas onde deixaria seus dois filhos pequenos? Eles não conseguiram uma vaga em período integral na creche e ela não tinha com quem deixá-los.

Conversando com uma vizinha, D. Clara ficou sabendo de uma pessoa que estava vendendo um carrinho de água de coco. Essa informação a deixou esperançosa, pois havia uma praça no seu bairro que estava sempre movimentada por transeuntes, crianças e jovens. Para saldar todas suas despesas, além do seu salário, ela precisaria de mais R\$2.300,00 por mês. Assim, com essa atividade, ela teria a possibilidade de aumentar seus rendimentos e conciliar seu horário com as atividades domésticas.

¹ Recebido em 13/08/2024. Aprovado em 31/10/2024. DOI: doi.org/10.5281/zenodo.15174913

² Centro Federal de Educação Tecnológica Celso Suckow da Fonseca. nilce.melo@cefet-rj.br



RELISE

168

Animada com a ideia, mas preocupada em perder o dinheiro do seguro, ela resolveu conversar com um amigo empreendedor. Este sugeriu que ela fizesse um plano financeiro para verificar a viabilidade do negócio.

UM AMIGO, UMA CONSULTORIA

Carlos era um amigo de faculdade da D. Clara. Eles cursaram juntos a faculdade de administração, mas apenas ele concluiu o curso, pois D. Clara engravidou no segundo período e decidiu trancar sua matrícula.

Havia alguns anos que D. Clara não o via, mas como ele era sócio de uma empresa de roupas há dez anos e tinha muito contato com outros empreendedores, pensou que talvez pudesse ajudá-la. E assim ocorreu, pois Carlos compadecido de sua situação, decidiu dar algumas orientações para desenvolver um plano financeiro, a fim de que ela pudesse tomar uma decisão com mais segurança.

Ele explicou que para realizar o plano financeiro seria necessário estimar todos os gastos que ela teria para montar o negócio e iniciar suas atividades. Para facilitar esse levantamento, ele sugeriu que ela separasse os valores em três partes: (i) despesas pré-operacionais – todos os gastos que teria antes do início da atividade; (ii) investimentos fixos – custos com as instalações e; (iii) capital de giro – recursos necessários para iniciar as atividades até começar gerar receitas.

Carlos também solicitou que ela fizesse uma pesquisa de mercado para identificar a quantidade média de cocos por dia que ela provavelmente conseguiria vender e a que preço seria praticado. Ele explicou que esse levantamento era importante para ela ter uma estimativa de quanto seria seu faturamento. Também seria necessário verificar a necessidade de licença na prefeitura e que taxas deveria pagar com a licença e registro como micro empreendedora individual (MEI).



RELISE

Por fim, ele solicitou que D. Clara, levantasse todos os valores que seriam despendidos para a venda dos cocos, separando os mesmo em: (a) custos fixos – aqueles que não tinham uma relação direta com a quantidade vendida e; (b) custos variáveis – que variam de maneira diretamente proporcional à quantidade vendida.

O amigo disse que esses dados eram importantes para apurar todos os gastos que ela teria que arcar com as atividades e, juntamente com os outros dados, fazer uma projeção dos lucros/perdas que ela poderia ter. Assim, ficou combinado que após realizados os levantamentos, eles iriam se encontrar novamente para montar o plano financeiro.

LEVANTANDO DADOS PARA ELABORAÇÃO DO PLANO FINANCEIRO

Animada, diante da perspectiva de ter um negócio seu e poder melhorar de vida, D. Clara começou a pesquisar em sites da internet, os valores necessários para iniciar seu negócio. Ela verificou que o carrinho estava sendo vendido por R\$1.000,00 e que, além disso, precisaria fazer uma reforma no valor de R\$250,00. Também precisaria comprar um freezer pequeno para gelar os cocos, um jogo de mesa com cadeiras para seus clientes e um banquinho para ela. O melhor preço que encontrou num site de desapego para cada item foi R\$600,00, R\$98,00 e R\$45,00 respectivamente.

Para iniciar o negócio, D. Clara considerou os itens necessários para o período de um mês, levando em conta que todas suas compras e vendas seriam à vista. Ela negociou o aluguel mensal de uma garagem bem perto da praça, onde pretendia vender os cocos, por R\$200,00 mais uma taxa de luz no valor de R\$50,00. Desta forma ela poderia colocar o freezer, armazenar os cocos e guardar o carrinho com as mesas e demais materiais. Além disso, conseguiu um fornecedor que lhe venderia os cocos por R\$1,50 a unidade. Também decidiu comprar gelo reutilizável a R\$198,00 o saco com 5kg.



RELISE

Além dos itens descritos, ela precisaria comprar canudinhos biodegradáveis, copos descartáveis e guardanapos. A partir de um orçamento realizado, verificou que um pacote com 1.000 unidades de canudinhos custava R\$50,00. Já um pacote com 1.000 unidades copos descartáveis custava R\$60,00 e; um pacote com 1.000 unidades de guardanapos, R\$80,00.

Quanto à quantidade de cocos, Dona Clara realizou uma pesquisa em bairros vizinhos e estimou ser possível vender 1.000 cocos por mês (média de 45 cocos por dia) ao preço de R\$5,00 (a princípio ela venderia apenas o coco in natura). Por fim, ela apurou que teria que pagar mensalmente R\$70,60 pelo registro no MEI e que a prefeitura de sua cidade não cobrava taxa de licenciamento para esse tipo de atividade.

Feito todos os levantamentos, era hora de entrar em contato com o amigo Carlos para preparar o plano financeiro. Nesse momento D. Clara começou a ficar ansiosa e com muitas dúvidas: (i) quanto ela iria precisar para iniciar o negócio? (ii) quanto teria de lucro, após pagar todas as despesas? (iii) que quantidade ela precisaria vender para cobrir todos os gastos mensais?

Enfim, eram muitas dúvidas, mas não adiantava ficar só pensando. Era preciso colocar sua ideia em ação! Então, encheu-se de coragem e foi ao encontro do seu do amigo.



RELISE

171

CASO DE ENSINO DONA CLARA: COMO ELABORAR UM PLANO FINANCEIRO?

HOW TO CREATE A FINANCIAL PLAN: DONA CLARA TEACHING CASE

RESUMO

O presente caso de ensino relata as dificuldades financeiras enfrentadas por Dona Clara, após o falecimento de seu esposo. O salário proveniente da pensão por morte, não era suficiente para arcar com as despesas dos dois filhos pequenos e ela cogitou a possibilidade de usar o valor que havia recebido do seguro de vida, para montar um negócio próprio. Conversando com uma vizinha, D. Clara ficou sabendo de alguém que estava vendendo um carrinho de água de coco. Essa informação a deixou esperançosa, pois havia uma praça no seu bairro que estava sempre movimentada por transeuntes, crianças e jovens. Animada com a ideia, mas preocupada em perder o dinheiro do seguro, ela resolveu conversar com um amigo empreendedor, que lhe sugeriu fazer um plano financeiro para verificar a viabilidade do negócio. Este caso pode ser aplicado a alunos de ensino médio e graduação que tenham disciplinas de empreendedorismo ou na área de finanças. Também abre possibilidades para o professor abordar conteúdos de outras disciplinas, tais como planejamento estratégico e marketing.

Palavras-chave: Empreendedorismo; Plano Financeiro; Plano de Negócios; Finanças; Orçamento.

ABSTRACT

This teaching case describes the financial issues faced by Mrs. Clara after the death of her husband. The salary from the survivor's pension was not enough to make ends meet for her and their two young children, and she considered the possibility of using the money she had received from the life insurance to set up her own business. Talking to a neighbor, Mrs. Clara learned about someone who was selling a coconut water cart. This information gave her hope, since there was a square in her neighborhood that was always busy with passersby, children, and young people. Excited about the idea yet worried about wasting the insurance money, she decided to talk to an entrepreneur friend, who suggested that she make a financial plan to check the feasibility of the business. This case can be applied to high school and undergraduate students who are taking courses in



RELISE

172

entrepreneurship or finance. It also opens up possibilities for the teacher to address content from other subjects, such as strategic planning and marketing.

Keywords: Entrepreneurship; Financial Plan; Business plan; Finance; Budget

NOTAS DE ENSINO

OBJETIVOS DE APRENDIZAGEM

Este caso pode ser aplicado a alunos de ensino médio e graduação que tenham disciplinas de empreendedorismo ou na área de finanças. Apesar de tratar especificamente sobre o desenvolvimento de um planejamento financeiro, o dilema apresentado também abre possibilidades para o professor abordar conteúdos de outras disciplinas, tais como planejamento estratégico e marketing.

Seu objetivo principal é contribuir com a disseminação de uma cultura empreendedora e possibilitar ao aluno vivenciar em sala de aula, questões e dilemas enfrentados no cotidiano empresarial ou corporativo.

Como objetivos didáticos tem-se: (i) possibilitar ao aluno a compreensão de informações que devam ser consideradas antes de iniciar um empreendimento; (ii) promover a integração teoria e prática sobre as etapas a serem percorridas no desenvolvimento de um plano financeiro como parte integrante do um plano de negócios; (iii) propiciar o desenvolvimento de pensamentos estratégicos para tomadas de decisões, tendo como base a elaboração de orçamentos de caixa, projeções financeiras e análise de cenários..

PROTAGONISTA E FONTES DE INFORMAÇÃO

Trata-se de um caso fictício. A personagem representada por D. Clara, retrata a realidade não só de mulheres, mas de muitas pessoas que decidem empreender por necessidade ou falta de alternativa. A literatura aponta que os negócios oriundos do empreendedorismo por necessidade tendem a ter um índice maior de mortalidade do que os de oportunidades, mas que, apesar das



RELISE

dificuldades, estes mesmos empreendedores podem buscar cursos de capacitação e orientações, ficando mais atentos às oportunidades de mercado, fato este que aumenta, e muito, suas chances de sucesso (Silva; Bandeira, 2023; Vale; Corrêa; Reis, 2014).

Para dar maior fidedignidade ao caso, os dados apresentados foram obtidos por meio de pesquisas realizadas em sites da internet, de forma a fornecer uma cotação mais realista e também possibilitar ao professor trabalhar com cotações atualizadas. Além disso, ele poderá ainda, aumentar ou diminuir a complexidade do caso de ensino, por meio da modificação dos valores apresentados ou incluindo outros dados que possibilitem abordar outros conteúdos, como por exemplo, informações que possibilitem fazer uma análise do ambiente.

ORIENTAÇÃO DIDÁTICO-PEDAGÓGICA PARA DISCUSSÃO DO CASO

O caso pode ser aplicado de três formas distintas: (1) em sala de aula, como uma atividade de fixação após exposição do conteúdo teórico; (2) por meio da metodologia ativa sala invertida, sendo disponibilizado com antecedência para os alunos analisarem e realizarem os cálculos em grupo e, posteriormente, discutirem os resultados em sala de aula e; (3) ser realizado durante a aula juntamente com o professor, de forma que os alunos possam utilizá-lo posteriormente, como modelo para a construção de um plano financeiro em uma atividade avaliativa, como a criação de um negócio próprio.

No que diz respeito aos recursos necessários, o caso pode ser aplicado apenas com a utilização do quadro, podendo ser incrementado com a utilização de data show. Desta forma, o professor poderá projetar as informações para os alunos, enquanto desenvolve os cálculos no quadro ou, ainda, projetar a tela de seu computador enquanto desenvolve os cálculos diretamente em planilhas de



RELISE

Excel, com a participação/acompanhamento dos alunos. Caso tenha acesso à internet, recomenda-se apresentar vídeos relacionados ao assunto.

Execução da atividade

As tarefas propostas neste caso de ensino são subdivididas em dois momentos. No primeiro momento espera-se que os alunos respondam às questões relativas ao desenvolvimento de um plano financeiro e, com isso, alcancem os dois primeiros objetivos pedagógicos propostos.

Posteriormente, no segundo momento, sugere-se que os mesmos sejam instigados pelo professor a debaterem sobre algumas questões de discussão que propiciem uma análise de possíveis cenários e tomadas de decisão, de forma a alcançar o último objetivo proposto.

Para desenvolver o plano financeiro, os alunos deverão responder às questões apresentadas a seguir.

Questão1 - Quanto será necessário para iniciar o negócio?

Perspectiva teórica

Antes de iniciar um negócio, o empreendedor deverá apurar o valor do investimento inicial. Para tanto, é preciso calcular: (a) os investimentos pré-operacionais - correspondem aos custos antes do início do negócio, tais como pinturas, reformas; (b) investimentos fixos – gastos com a montagem do negócio, como dispêndios com instalações e; (c) capital de giro – valor necessário para suprir as necessidades de caixa até que o mesmo gere receita. Além disso, o valor do capital de giro deve ser subdividido em custos fixos e custos variáveis (Baron; Shane, 2015; Dolabela, 2008; Dornelas, 2018). De acordo com Dolabela (2008), nesse momento é importante, também, que o empreendedor faça estimativas da quantidade que será vendida e o preço que será praticado.



RELISE

175

Resposta

Para responder esta questão o aluno deverá relacionar numa tabela todos os dispêndios com investimentos pré-operacionais, fixos e capital de giro, conforme apresentado na Tabela 1.

Tabela 1. Cálculo do Investimento Inicial

Investimentos Pré-Operacionais			
Descrição	Quantidade	Valor Unitário (R\$)	Valor Total (R\$)
Reforma do Carrinho	01	250,00	250,00
Total (1)	-	-	250,00
Investimentos Fixos			
Descrição	Quantidade	Valor Unitário (R\$)	Valor Total (R\$)
Carrinho	01	1.000,00	1.000,00
Freezer	01	600,00	600,00
Gelo reutilizável (5kg)	01	198,00	198,00
Conjunto de mesa e cadeiras	01	98,00	98,00
Banquinho	01	45,00	45,00
Total (2)	-	-	1.941,00
Capital de Giro			
Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
Coco	1.000	1,50	1.500,00
Canudinhos	1.000	0,05	50,00
Guardanapos	1.000	0,08	80,00
Copos	1.000	0,06	60,00
Aluguel	01	200,00	200,00
Luz	01	50,00	50,00
MEI	01	70,60	70,60
Total (3)	-	-	2.010,60
Investimento Inicial (1+2+3)	-	-	4.201,60

Fonte: autores

Questão 2 – Quanto terei após o pagamento de todos os compromissos projetados?

Perspectiva teórica

Estimados os custos e definidos de onde virão os fundos que irão financiar o empreendimento (capital próprio ou de terceiros), a próxima etapa é a criação dos demonstrativos financeiros. Por meio dos demonstrativos de resultados e fluxo de caixa, é possível projetar a condição financeira do novo



RELISE

176

negócio, possibilitando ao empreendedor verificar sua viabilidade financeira (Dornelas, 2018; Baron; Shane, 2015; Rogers, 2011). Nesse sentido, Baron e Shane chamam a atenção para a importância das estimativas de vendas e custos, pois elas irão impactar nas estimativas de lucros e perdas projetados.

Resposta

Para responder a essa questão, primeiramente deve-se calcular a receita total ou faturamento, que corresponde ao total da quantidade vendida multiplicada pelo preço unitário. Posteriormente, os custos apurados para o andamento do negócio (descritos no capital de giro) precisam ser separados em custos variáveis por unidade vendida e custos fixos. Conforme apresentados nas Tabelas 2 e 3

Tabela 2. Receita Bruta

Receita Bruta	
Preço Unitário (R\$)	5,00
Quantidade Vendida	1.000
Total	5.000,00

Fonte: autores

Tabela 3. Custos do negócio

Custos Variáveis por unidade (R\$)		Custos Fixos (R\$)	
Coco	1,50	Aluguel	200,00
Canudinhos	0,05	Luz	50,00
Guardanapos	0,08	MEI	70,60
Copos	0,06		
Total	1,69	Total	320,60

Fonte: autores

A partir da mensuração do faturamento e dos custos do negócio é possível apurar a margem de contribuição ou lucro bruto. De acordo com Dolabela (2008), o cálculo da margem de contribuição possibilita ao empreendedor apurar o quanto este valor cobre os custos fixos. O resultado está apresentado na Tabela 4.



RELISE

Tabela 4. Margem de contribuição

Lucro Bruto ou Margem de Contribuição		
	Total (R\$)	Unitária (R\$)
Receita total	5.000,00	5,00
(-) Custos Variáveis (CMV)	1.690,00	1,69
Total	3.310,00	3,31

Fonte: autores

Observa-se que a margem de contribuição do negócio da D. Clara corresponde a 66,20% de sua receita total. Abatendo do lucro bruto as demais despesas (no nosso caso, os custos fixos), tem-se o lucro líquido - resposta final para a questão apresentada e disponibilizado na Tabela 5.

Tabela 5. Lucro Líquido

Lucro Líquido (R\$)	
Margem de contribuição	3.310,00
(-) Custos fixos	320,60
Total	2.989,40

Fonte: autores

Por fim, com base nas informações disponíveis é possível elaborar o Demonstrativo de resultados e o Fluxo de caixa, bem como fazer projeções futuras. Ambos demonstrativos estão apresentados nas Tabelas 6 e 7.

Tabela 6. Demonstrativo de Resultados

Demonstrativo de Resultados	
Item	Valor (R\$)
Receita Bruta de Vendas	5.000,00
(-) Deduções	-
Receita Líquida de Vendas	5.000,00
(-) Custos Variáveis (Custo dos Produtos Vendidos)	1.690,00
Margem de Contribuição (Lucro Bruto)	3.310,00
(-) Custos Fixos (Desp. Operacionais)	320,60
(-) Despesas Administrativas	-
(-) Despesas Financeiras	-
Resultado Operacional	2.989,40
(-) IR	-
Lucro Líquido	2.989,40

Fonte: autores



RELISE

178

Tabela 7. Fluxo de Caixa

Fluxo De Caixa				
	*	Mês 1	Mês 2	Mês 3
	(4.201,60)			
1. Investimento Inicial				
2. Saldo de caixa¹	-	2.010,60	2.700,00	3.389,40
3. Total das Entradas	-	5.000,00	5.000,00	5.000,00
3.1 Receita de Vendas		5.000,00	5.000,00	5.000,00
4. Total das saídas	-	(2.010,60)	(2.010,60)	(2.010,60)
4.1 (-) Custos Variáveis	-	(1.690,00)	(1.690,00)	(1.690,00)
4.2 (-) Custos Fixos	-	(320,60)	(320,60)	(320,60)
4.3 (-) Despesas Administrativas	-	-	-	-
4.4 (-) Despesas Financeiras	-	-	-	-
4.5 (-) Depreciação	-	-	-	-
5. Fluxo do Período²	(4.201,60)	2.989,40	2.989,40	2.989,40
6. (-) Reserva de Capital	-	-	-	-
7. (+) Depreciação	-	-	-	-
8. (-) Retirada mensal	-	2.300,00	2.300,00	2.300,00
9. Saldo acumulado de caixa³	(4.201,60)	2.700,00	3.389,40	4.078,80

* Os dados dessa coluna não entram no cálculo. Ele demonstra quanto o empreendedor irá precisar para iniciar seu negócio.

1 No mês 1, o saldo de caixa é o valor do capital de giro. Nos meses subsequentes é o saldo acumulado de caixa do mês anterior.

2 Fluxo do período é a diferença entre o total de receitas e o total de despesas.

3 O Saldo acumulado de caixa é igual ao Saldo de caixa mais o Fluxo do período, menos reserva de capital, mais depreciação, menos a retirada mensal.

Fonte: Elaborado pela autora a partir de Dolabela (2008)

Observando os fluxos do período é possível afirmar que o negócio apresenta um resultado positivo desde o primeiro mês e que o valor do investimento inicial é recuperado a partir do segundo mês.

Questão 3 – Quanto eu tenho que vender para cobrir todos os custos?

Perspectiva Teórica

Para responder esta questão, é preciso calcular o ponto de equilíbrio, pois é ele que determina o volume de vendas necessário para cobrir os seus custos (Dornelas, 2018; Dolabela, 2008). Ao atingir o ponto de equilíbrio, o lucro operacional é igual a zero e todas as vendas acima dele compreenderão o lucro da empresa. Consequentemente, vendas abaixo do ponto de equilíbrio equivale a prejuízos para a empresa (Dolabela, 2008).



RELISE

Resposta

Para calcular o ponto de equilíbrio basta dividir o custo fixo pela margem de contribuição unitária. O resultado está apresentado na TABELA 8.

Tabela 8. Ponto de Equilíbrio

Ponto de Equilíbrio	
Custo Fixo (R\$)	320,60
(/) Margem de contribuição unitária (R\$)	3,31
(=) Unidades de produção	97

Fonte: autores

No Quadro 1 consta um compilado de questões relacionadas ao conteúdo do Planejamento Financeiro desenvolvido.

Quadro 1. Questões relacionadas ao conteúdo do Plano Financeiro

Questões	Conteúdo
1. Quanto será necessário para iniciar o negócio?	Investimento Inicial
2. Quanto dinheiro precisarei para pagar as contas e tocar o negócio até que o mesmo se pague?	Capital de giro
3. Qual o custo do meu negócio?	Custos/Despesas
4. Como calcular o meu lucro bruto?	Margem de contribuição
5. Quanto terei de lucro depois do pagamento de todos os compromissos projetados?	Demonstrativo de Resultados
6. Quanto terei livre em caixa? Precisaré pedir algum empréstimo?	Fluxo de caixa
7. Quanto eu tenho que vender para cobrir todos os custos da empresa?	Ponto de Equilíbrio

Fonte: Elaborado pela autora a partir de Dolabela (2008)

Como mencionado anteriormente, além do planejamento financeiro, o presente caso de ensino tem a possibilidade de ser enriquecido pelo professor para abordar outras questões como a elaboração de um planejamento estratégico, um planejamento de marketing e até mesmo um plano de negócios.

Pode-se, por exemplo, solicitar que os alunos façam uma análise do ambiente por meio da construção de uma Matriz SWOT (Serra; Torres; Torres, 2004). Há também a possibilidade de considerar o dilema de ampliar as vendas aos finais de semana, quando a praça é muito utilizada para lazer pelos



RELISE

180

moradores do bairro. Para isso pode-se pedir para os alunos levantarem os possíveis concorrentes indiretos e alternativas de venda de outros produtos, como picolés e drinks feitos com a água de coco.

No Quadro 2 são apresentadas algumas sugestões de questões para discussão, com indicação teórica que poderão servir de base para as respostas.

Quadro 2. – Autores sugeridos como apoio para as questões de discussão

Questões	Autores
1. No caso apresentado, D. Clara busca ajuda de um amigo empreendedor, só que o ramo de negócio dele é diferente do dela. Você acha necessário esse tipo de contato? Justifique sua resposta.	Dolabela (2008), capítulo 3
2. D. Clara ficou animada com o negócio de venda de água de coco, pois havia uma praça bem movimentada no seu bairro. Que outros fatores você consideraria na análise do ambiente para abrir um negócio como esse?	Dornelas (2018), capítulo 6
3. Em quanto tempo D. Clara terá de volta o dinheiro investido?	Ross (2013), capítulo 9
4. Considerando a sazonalidade do negócio, quanto seria o resultado projetado para um cenário pessimista e um otimista? Considere uma variação percentual de 25% nas vendas para as duas situações.	Ross (2013), capítulo 10
5. A lucratividade que a empresa conseguirá obter é atrativa? Responda essa questão com base nos conceitos de VPL e TIR, utilizando uma taxa mínima de atratividade de 6% a.a.	Ross (2013), capítulo 11; Dornelas (2018), capítulo 6
6. D. Clara deseja expandir seu negócio, mas não sabe como. Que tipo de instituições de apoio poderão assessorá-la?	Dornelas (2018), capítulo 8
7. O negócio de D. Clara cresceu e ela está pensando em procurar um sócio. Quais questões legais estão envolvidas nessa situação?	Baron e Shane (2015), capítulo 8

Fonte: Elaborado pela autora.

Além dos autores apresentados, o professor poderá apresentar aos alunos um guia para elaboração de um plano de negócios, apresentados em Dolabela (2008) e SEBRAE (2013), com o passo a passo para sua execução. Assim, os alunos poderão visualizar todo o processo.

Por fim, como estímulo à sustentabilidade e inovação, sugere-se que os alunos pesquisem práticas sustentáveis para o negócio da D. Clara, como o aproveitamento dos cocos vendidos.



RELISE

181

REFERÊNCIAS

BANDEIRA, P. V. R.; SILVA, T. S. Motivações para o Empreendedorismo: necessidade e oportunidade. **Revista de Psicologia**, V.17, n. 66, p. 190-208, maio 2023. DOI:10.14295/online.v17i66.3771

BARON, Robert A.; SHANE, Schott A. **Empreendedorismo: uma visão do processo**. São Paulo: Cengage Learning, 2015.

DOLABELA, Fernando. **O segredo de Luísa** – Rio de Janeiro: Sextante, 2008.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo**: transformando ideias em negócios – 3 ed. – Rio de Janeiro: Elsevier, 2018.

ROGERS, Steven. **Finanças e Estratégias de negócios para empreendedores**. 2ed. – Porto Alegre: Bookman, 2011.

ROSS, Stephen A. **Fundamentos de Administração Financeira**. 9 ed. – Porto Alegre: AMGH, 2013.

SEBRAE. **Como elaborar um plano de negócio**. Brasília: SEBRAE, 2013. Disponível em: <https://sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/RN/Anexos/gestao-e-comercializacao-como-elaborar-um-plano-de-negocios.pdf>

SERRA, F. R.; TORRES, M. C. S.; TORRES, A. P. **Administração Estratégica: conceitos, roteiro e casos** - Rio de Janeiro: Reichmann & Affonso Editores, 2004.

VALE, G. M. V.; CORRÊA, V. S.; REIS, R. F. Motivações para o Empreendedorismo: Necessidade Versus Oportunidade? **Revista de Administração Contemporânea**, Rio de Janeiro, v. 18, n. 3, art. 4, pp. 311-327, maio/jun. 2014.