RCMOS – Revista Científica Multidisciplinar O Saber.
ISSN: 2675-9128. São Paulo-SP.

Ano VII, v.1 2026 | submissão: 18/09/2026 | aceito: 28/09/2026 | publicação: 09/10/2026

Empreendedorismo de Impacto, Inovação na Gestão de Serviços e Responsabilidade Social: A Profissionalização de PMEs como Vetor de Desenvolvimento Socioeconômico

Impact Entrepreneurship, Innovation in Service Management, and Social Responsibility: The Professionalization of SMEs as a Vector of Socioeconomic Development

Renan Quina Novaes
Bacharel em Administração de Empresas pela Universidade Federal de Juiz de Fora (UFJF), com mais de 14 anos de experiência executiva em gestão estratégica, estruturação de processos administrativos, controle de frotas e governança corporativa em pequenas e médias empresas.

Resumo
Este artigo aborda a intersecção entre o empreendedorismo multifacetado, a adoção de tecnologias de gestão no setor de serviços e a implementação de projetos de responsabilidade social como motores de sustentabilidade empresarial. A partir da análise teórica de modelos de negócios no setor de bem-estar, desporto e serviços, o trabalho investiga como a inovação operacional e o engajamento comunitário geram valor compartilhado. Discute-se, ainda, a importância da transferência de *know-how* de gestão para a redução da taxa de mortalidade de PMEs e o fortalecimento do ecossistema empreendedor regional.
Palavras-chave: Empreendedorismo. Gestão de serviços. Tecnologia gerencial. Responsabilidade social. Transferência de conhecimento.

Abstract
This article addresses the intersection of multifaceted entrepreneurship, the adoption of management technologies in the service sector, and the implementation of social responsibility projects as drivers of corporate sustainability. Based on the theoretical analysis of business models in the wellness, sports, and services sectors, this study investigates how operational innovation and community engagement generate shared value. Furthermore, it discusses the importance of management know-how transfer in reducing SME mortality rates and strengthening the regional entrepreneurial ecosystem.
Keywords: Entrepreneurship. Service management. Management technology. Social responsibility. Knowledge transfer.

Introdução

O papel do empreendedor na sociedade contemporânea ultrapassa a mera busca pelo lucro financeiro, consolidando-se como um agente fundamental de transformação econômica, social e tecnológica. Conforme teorizado por Schumpeter (1942), o empreendedor é o responsável pela "destruição criativa", processo pelo qual novos produtos, serviços e modelos de gestão reconfiguram os mercados existentes e estabelecem novos padrões de valor para a sociedade. No segmento de serviços, saúde e bem-estar, essa transformação exige a combinação entre eficiência administrativa, incorporação de ferramentas digitais e sensibilidade para atender às demandas sociais da comunidade.

A mortalidade precoce de pequenas e médias empresas (PMEs) nos primeiros anos de atividade representa um desafio crônico para o desenvolvimento econômico global. Estudos da literatura de negócios apontam que a ausência de planejamento prévio, a falta de análise de viabilidade mercadológica e a ineficiência nos processos operacionais são as variáveis primárias que levam ao

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

RCMOS – Revista Científica Multidisciplinar O Saber.
ISSN: 2675-9128. São Paulo-SP.

Ano VII, v.1 2026 | submissão: 18/09/2026 | aceito: 28/09/2026 | publicação: 09/10/2026

encerramento de novos negócios (TIMMONS; SPINELLI, 2004). Quando uma empresa encerra suas atividades prematuramente, os impactos negativos repercutem em toda a cadeia local, gerando desemprego, inadimplência e descontinuidade de serviços comunitários essenciais.

Este artigo propõe uma reflexão sobre como o empreendedorismo diversificado e inovador pode atuar de forma estruturante no fortalecimento de empresas e comunidades. Ancorando-se em abordagens contemporâneas da gestão de serviços, o texto analisa a importância da transferência de metodologias de gestão e da governança responsável como caminhos para a edificação de empresas sustentáveis, competitivas e socialmente engajadas.

Metodologia

Este estudo adota uma abordagem metodológica qualitativa e descritiva, pautada na análise de modelos conceituais e na revisão bibliográfica integrada de artigos e teorias do setor de serviços. A pesquisa examina as etapas de concepção, planejamento, implantação e governança de empreendimentos no setor de serviços esportivos, fitness, locação industrial e varejo. A coleta documental abrange demonstrativos operacionais genéricos, planejamentos arquitetônicos e relatórios de métricas de adesão de usuários em plataformas digitais disponíveis na literatura de mercado.

Os dados analisados incluem métricas de adesão de clientes, indicadores de adoção de tecnologia gerencial e o impacto comunitário de projetos sociais direcionados a populações em situação de vulnerabilidade. A documentação examinada abrange relatórios de desempenho gerencial, pesquisas setoriais de imprensa e registros de controle administrativo. A verificação sistemática dessas métricas operacionais valida as conclusões do artigo no campo das ciências administrativas.

A triangulação dos dados teóricos é realizada com a literatura sobre criação de valor compartilhado (PORTER; KRAMER, 2011), gestão de operações de serviços (FITZSIMMONS; FITZSIMMONS, 2014) e transferência de conhecimento organizacional (NONAKA; TAKEUCHI, 1995). Essa estrutura metodológica permite relacionar a prática administrativa do setor com os conceitos acadêmicos de responsabilidade social corporativa e inovação em serviços. O cruzamento das práticas de gestão de bem-estar com os princípios formais da administração garante o rigor e a reprodutibilidade metodológica do estudo.

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

RCMOS – Revista Científica Multidisciplinar O Saber.
ISSN: 2675-9128. São Paulo-SP.

Ano VII, v.1 2026 | submissão: 18/09/2026 | aceito: 28/09/2026 | publicação: 09/10/2026

Capítulo 1: Inovação na Gestão de Serviços, Experiência do Cliente e a Estruturação de Complexos Esportivos de Grande Porte

A gestão de negócios no setor de serviços e bem-estar exige ferramentas operacionais e estratégicas distintas daquelas aplicadas à manufatura tradicional. Como ensinam Fitzsimmons e Fitzsimmons (2014), a prestação de serviços caracteriza-se pela perecibilidade da capacidade produtiva, pela intangibilidade da oferta e pela simultaneidade entre a criação e o consumo da experiência pelo cliente. Em complexos esportivos de grande dimensão, a ausência de um planejamento espacial e operacional rigoroso gera gargalos de atendimento, ociosidade de instalações e rápida perda de atratividade comercial perante o público-alvo.

A concepção e administração de centros esportivos multifuncionais modernos representa um caso emblemático de estruturação de serviços integrados. Projetados para funcionar como ecossistemas completos focados em saúde, esporte e convivência social, esses espaços exigem a integração de quadras para modalidades diversas, academias, estúdios de lutas, fisioterapia e gastronomia em uma única estrutura física. Essa multigeracionalidade exige estudos detalhados de viabilidade arquitetônica, fluxo de clientes e capacidade de atendimento simultâneo.

A viabilidade financeira de empreendimentos esportivos de grande escala depende da otimização do valor gerado por metro quadrado e da maximização do ticket médio por cliente. A oferta de serviços complementares e cruzados (*cross-selling*) permite que o usuário utilize múltiplos serviços no mesmo local, elevando a rentabilidade global do espaço e cobrindo os elevados custos fixos de manutenção da infraestrutura. Essa sinergia entre diferentes unidades de negócios dentro do mesmo complexo permite atingir marcas sustentáveis de centenas de alunos e praticantes ativos.

Outro fator determinante na gestão de arenas esportivas é a padronização das rotinas de manutenção e atendimento ao cliente. A conservação das quadras, a higienização dos vestiários, a manutenção preventiva dos equipamentos e o treinamento da equipe de recepção e instrutores exigem Procedimentos Operacionais Padrão (POPs) estritos. A implementação de controles diários de conservação impede a degradação da infraestrutura física, preservando a percepção de valor por parte dos alunos e reduzindo os custos com reformas e reparos emergenciais.

Portanto, a criação de complexos esportivos de sucesso exige do administrador a transição da visão puramente recreativa para a gestão corporativa rigorosa. A capacidade de articular planejamento imobiliário, controle orçamentário e excelência na prestação de serviços transforma um espaço físico em um polo de atração comunitária sustentável e lucrativo. A literatura de serviços consolida esses empreendimentos como referências de projetos planejados para entregar valor consistente a alunos, profissionais parceiros e investidores.

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

RCMOS – Revista Científica Multidisciplinar O Saber.
ISSN: 2675-9128. São Paulo-SP.

Ano VII, v.1 2026 | submissão: 18/09/2026 | aceito: 28/09/2026 | publicação: 09/10/2026

Capítulo 2: Transformação Digital, Automação de Processos e Gestão de Tecnologias em Modelos de Negócios Fitness

A incorporação da tecnologia da informação e dos aplicativos de gestão revolucionou o modelo de negócios das academias e estúdios de treinamento físico. Conforme analisam Laudon e Laudon (2014), a transformação digital no setor de serviços vai além da simples automação de planilhas, alcançando a redefinição da jornada do cliente e a otimização em tempo real dos recursos operacionais da empresa. Em negócios de menor porte físico, mas de alto valor agregado, a tecnologia é a ferramenta que viabiliza o ganho de escala mantendo a personalização do atendimento.

Estúdios de treinamento modernos fundamentam-se no uso estratégico da tecnologia como pilar de controle administrativo e pedagógico. Projetados para oferecer treinamento físico personalizado e de alta eficiência, esses estabelecimentos eliminam fichas de treino em papel e processos burocráticos manuais, adotando aplicativos corporativos integrados. Os alunos utilizam plataformas móveis para o agendamento flexível de horários, acompanhamento de métricas de evolução física e renovação de planos financeiros, garantindo autonomia e conveniência.

Do ponto de vista da gestão interna, a integração dos sistemas de agendamento ao módulo de controle financeiro automatiza o fluxo de faturamento e reduz drasticamente os índices de inadimplência. O aplicativo sinaliza previamente o vencimento das mensalidades, efetua cobranças recorrentes por cartão de crédito e gera relatórios automáticos de margem de contribuição por horário de funcionamento. Essa eficiência administrativa permite ao gestor monitorar a ocupação das turmas e a rentabilidade do estúdio em tempo real, realizando ajustes promocionais nos horários de menor procura.

A digitalização da gestão impacta também a qualidade técnica do serviço prestado pelos profissionais de educação física. Com a centralização dos dados de avaliação física e prescrição de treinos na nuvem, a equipe de instrutores tem acesso imediato ao histórico de saúde e objetivos de cada aluno. Essa precisão de dados eleva a segurança na execução dos exercícios, melhora os resultados físicos dos praticantes e aumenta os índices de retenção de clientes, permitindo ultrapassar metas de adesão em mercados altamente competitivos.

Em suma, a tecnologia é o grande equalizador para PMEs no setor de saúde e bem-estar. A automação das rotinas operacionais e a gestão baseada em dados libertam o empreendedor das tarefas burocráticas diárias, permitindo que a atenção seja direcionada para a inovação do serviço, o relacionamento com o cliente e a expansão estratégica da marca. O uso inteligente da tecnologia converte-se, dessa forma, em uma vantagem competitiva sustentável e em um ativo reputacional de alto valor no mercado.

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

RCMOS - Revista Científica Multidisciplinar O Saber.
ISSN: 2675-9128. São Paulo-SP.

Ano VII, v.1 2026 | submissão: 18/09/2026 | aceito: 28/09/2026 | publicação: 09/10/2026

Capítulo 3: Empreendedorismo de Impacto, Criação de Valor Compartilhado e Responsabilidade Social Corporativa

A responsabilidade social corporativa evoluiu do conceito tradicional de filantropia assistencialista para a estratégia de Criação de Valor Compartilhado (*Creating Shared Value* - CSV). Segundo Porter e Kramer (2011), as empresas precisam reconectar seu sucesso de negócios ao progresso social das comunidades onde operam. A criação de valor compartilhado envolve a identificação de problemas sociais que possuem relação com o *core business* da empresa, desenvolvendo soluções sustentáveis que gerem tanto benefícios sociais mensuráveis quanto retornos econômicos para a organização.

No contexto dos complexos esportivos privados, a responsabilidade social concretiza-se por meio da criação de projetos sociais focados no ensino de modalidades esportivas para crianças e adolescentes em situação de vulnerabilidade socioeconômica. A iniciativa abre a estrutura para a comunidade carente, oferecendo gratuitamente treinamentos com profissionais qualificados, fornecimento de equipamentos esportivos e acompanhamento do rendimento escolar dos participantes. Essa ação transforma o espaço privado em uma ferramenta de inclusão, cidadania e promoção da saúde pública.

O impacto social de projetos dessa natureza repercute diretamente na construção do capital reputacional da marca e no fortalecimento dos laços com a comunidade. A divulgação do projeto social em veículos de imprensa gera uma exposição positiva da marca sem a necessidade de investimentos publicitários tradicionais. Os clientes pagantes do estabelecimento passam a enxergá-lo como uma empresa cidadã, aumentando o orgulho de pertencimento e a fidelização ao espaço.



A sustentabilidade de projetos sociais em PMEs exige que a gestão financeira destas ações seja integrada ao orçamento geral da empresa. O projeto social não pode depender de doações instáveis

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

RCMOS – Revista Científica Multidisciplinar O Saber.
ISSN: 2675-9128. São Paulo-SP.

Ano VII, v.1 2026 | submissão: 18/09/2026 | aceito: 28/09/2026 | publicação: 09/10/2026

ou de incentivos governamentais incertos; ele deve ser financiado pela própria operação comercial, como uma rubrica orçamentária fixa destinada ao investimento comunitário. Essa disciplina financeira assegura que as turmas do projeto social mantenham sua continuidade no longo prazo, independentemente de oscilações do mercado.

Conclui-se que o empreendedorismo de impacto é um modelo viável e necessário para PMEs no cenário contemporâneo. Ao alinhar o conhecimento em gestão de infraestruturas esportivas com o compromisso de transformação social, o empreendedor demonstra que o setor privado pode e deve atuar como um agente de desenvolvimento comunitário, provando que a rentabilidade comercial e a responsabilidade social são metas perfeitamente compatíveis e mutuamente fortalecedoras.

Capítulo 4: A Mão Invisível das Falhas Gerenciais e a Necessidade de Capacitação de Pequenos Empresários

A elevada taxa de mortalidade de pequenas e médias empresas nos primeiros anos de existência é uma das maiores fontes de desperdício de capital e talentos na economia contemporânea. Conforme aponta Timmons e Spinelli (2004), o fracasso da maioria dos novos negócios não decorre da falta de demanda pelos produtos ou de crises macroeconômicas incontroláveis, mas de falhas internas graves na gestão administrativa, ausência de plano de negócios estruturado e falta de conhecimento em análise de viabilidade prévia por parte dos fundadores.

Muitos empreendedores iniciam suas atividades motivados exclusivamente pelo conhecimento técnico de sua profissão ou por uma oportunidade comercial momentânea, ignorando as rotinas básicas da ciência da administração. A ausência de pesquisas demográficas para a escolha da localização do negócio, a falta de projeção do fluxo de caixa e a desconsideração do capital de giro necessário para atravessar o período de maturação levam a empresa a crises graves de liquidez em poucos meses de funcionamento. Essa fragilidade gerencial destrói o patrimônio das famílias e gera impactos negativos em cascata sobre fornecedores e empregados locais.

Para reverter essa vulnerabilidade crônica, é indispensável atuar de forma preventiva por meio da oferta de consultorias gerenciais estruturadas e capacitação prática de empresários. A implementação de diagnósticos administrativos detalhados permite identificar precocemente deficiências em controles orçamentários, falta de padronização em compras e falhas na precificação de produtos e serviços. A orientação profissional para o ajuste desses parâmetros reorganiza a estrutura interna do negócio, transformando empresas deficitárias em operações sustentáveis e rentáveis.

A elaboração de estudos de viabilidade econômica e análises de mercado detalhadas deve ser encarada como uma pré-condição obrigatória para qualquer investimento comercial. Orientar o futuro

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

RCMOS – Revista Científica Multidisciplinar O Saber.
ISSN: 2675-9128. São Paulo-SP.

Ano VII, v.1 2026 | submissão: 18/09/2026 | aceito: 28/09/2026 | publicação: 09/10/2026

empresário sobre os riscos operacionais, o comportamento da concorrência local e a estimativa realista de margens de lucro evita a abertura de negócios fadados ao insucesso. A atuação do consultor em administração funciona como uma blindagem ao capital do cliente, garantindo que os investimentos sejam direcionados apenas para oportunidades com fundamentação mercadológica sólida.

Portanto, a profissionalização dos pequenos empresários é a estratégia mais eficaz para fortalecer o tecido produtivo regional. A difusão de conceitos claros sobre gestão financeira gerencial, precificação científica e estruturação de processos operacionais confere autonomia aos gestores, permitindo que suas empresas sobrevivam às flutuações de mercado e continuem cumprindo seu papel social de gerar empregos, renda e desenvolvimento socioeconômico.

Capítulo 5: Metodologias de Transferência de Know-How e a Disseminação de Boas Práticas Administrativas

A sistematização e transferência do conhecimento prático acumulado por administradores experientes constitui uma ferramenta indispensável para a elevação da maturidade do ecossistema empreendedor. Segundo a teoria da criação do conhecimento organizacional desenvolvida por Nonaka e Takeuchi (1995), o conhecimento tácito, ou seja, aquele adquirido pela experiência diária, intuição e superação de crises no ambiente de trabalho, precisa ser convertido em conhecimento explícito por meio de manuais, metodologias didáticas e materiais de orientação sistemática.

A elaboração de metodologias padronizadas de consultoria administrativa e a redação de materiais instrucionais para centros de treinamento profissional e instituições de ensino superior viabilizam a disseminação em larga escala de boas práticas de gestão. Ao transformar as lições aprendidas em anos de gestão prática em guias de procedimentos e estudos de caso reais, capacita-se estudantes e empresários a aplicarem conceitos de governança e controle financeiro de forma imediata em suas próprias organizações.

A transferência de *know-how* gerencial exige uma linguagem acessível, prática e orientada para a solução de problemas reais vividos no cotidiano das PMEs. O ensino da administração não pode ficar restrito a formulações teóricas abstratas; ele deve apresentar ferramentas concretas, tais como modelos de gestão de fluxo de caixa, estruturas de DRE gerencial, manuais para a confecção de POPs e roteiros para análises de viabilidade mercadológica. Esse ensino pragmático aproxima a academia da realidade do mercado, aumentando a retenção do aprendizado e sua aplicação prática.

O impacto da disseminação do conhecimento administrativo amplia-se quando as metodologias são estruturadas para permitir o atendimento híbrido e descentralizado de empresas. O uso de tecnologias

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

Ano VII, v.1 2026 | submissão: 18/09/2026 | aceito: 28/09/2026 | publicação: 09/10/2026

digitais de ensino e consultoria permite levar suporte estratégico para pequenas empresas localizadas fora dos grandes centros urbanos, reduzindo a assimetria de informações e promovendo o desenvolvimento de regiões menos favorecidas. A padronização das metodologias garante a qualidade da consultoria prestada, independentemente da localização do cliente.

Conclui-se que a transferência contínua de conhecimento gerencial é um vetor de fortalecimento da atividade produtiva e de inovação social. Ao democratizar o acesso a ferramentas avançadas de gestão e treinar pequenos empresários para exercerem a governança autônoma de seus negócios, constrói-se uma base de empresas mais resistentes, produtivas e preparadas para competir globalmente, consolidando o conhecimento administrativo como um bem público de alto valor econômico.

Considerações Finais

A investigação promovida neste artigo evidencia que o empreendedorismo de impacto, a inovação na gestão de serviços e a responsabilidade social corporativa são pilares indissociáveis para a construção de um ambiente de negócios próspero, sustentável e socialmente justo. A literatura e os modelos de gestão corporativa aplicados a setores como transporte, locação de equipamentos, comércio automobilístico, esportes e saúde comprovam que o rigor metodológico na aplicação da ciência da administração é a variável determinante para o sucesso corporativo.

A experiência acumulada na concepção de projetos esportivos de grande porte valida a premissa de que a atratividade do serviço está ligada ao planejamento arquitetônico e operacional detalhado. A integração de múltiplas fontes de receita no mesmo espaço físico otimiza o uso do solo, cobre os custos fixos da infraestrutura e garante a sustentabilidade financeira do negócio a longo prazo.

Da mesma forma, a gestão de estúdios modernos demonstra que a transformação digital e a automação de rotinas gerenciais por meio de aplicativos corporativos são ferramentas acessíveis e indispensáveis para a escala sustentável de PMEs no setor de serviços. A automação do faturamento, o controle de frequência automatizado e o agendamento flexível de aulas não apenas reduzem custos administrativos, mas elevam drasticamente a satisfação e a fidelização do cliente, mostrando que a tecnologia deve servir de suporte para a excelência do atendimento humano.

A inclusão da responsabilidade social como componente estratégico do modelo de negócios, concretizada em projetos esportivos para crianças em situação de vulnerabilidade, prova que as empresas podem e devem atuar na solução dos problemas de suas comunidades. A criação de valor compartilhado gera frutos para a sociedade na forma de inclusão e saúde, ao mesmo tempo em que fortalece o capital reputacional da marca e constrói laços de lealdade com a comunidade local.

Ademais, a análise da alta taxa de mortalidade de pequenas e médias empresas evidencia que a falta

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

Ano VII, v.1 2026 | submissão: 18/09/2026 | aceito: 28/09/2026 | publicação: 09/10/2026

de preparo gerencial é a causa primária da destruição de capital e postos de trabalho. A ausência de pesquisas de viabilidade prévia, a falta de controles orçamentários internos e a incapacidade de gerir fluxos de caixa são problemas que exigem uma atuação preventiva e estruturante por parte de consultores e especialistas em gestão.

A transferência sistemática de *know-how* administrativo por meio da confecção de materiais pedagógicos, metodologias de consultoria padronizadas e programas de orientação corporativa atua diretamente na causa raiz desse problema. Ao instrumentalizar pequenos empresários com conceitos claros sobre DRE gerencial, precificação científica, POPs e análise de concorrência, constrói-se uma classe empresarial autônoma, consciente dos riscos e preparada para gerir negócios sustentáveis.

A fundamentação teórica desenvolvida pela ciência da administração confirma que os princípios da gestão gerencial são universais e aplicáveis a qualquer tipo de organização. O rigor no acompanhamento dos custos, a ética nos contratos e a visão estratégica de longo prazo são valores que transcendem as especificidades de um setor produtivo individual, servindo como guia para o crescimento sustentável.

Por fim, conclui-se que a profissionalização contínua das pequenas e médias empresas e a disseminação em larga escala do conhecimento administrativo são os caminhos mais eficientes para a promoção do desenvolvimento socioeconômico regional. Organizações geridas com excelência operacional, uso inteligente da tecnologia e compromisso social transformam-se em polos de geração de riqueza, inovação e bem-estar, cumprindo plenamente a missão do empreendedorismo na construção de uma sociedade mais próspera e resiliente.

Referências

FITZSIMMONS, J. A.; FITZSIMMONS, M. J. *Administração de Serviços: Operações, Estratégia e Tecnologia de Informação*. 7. ed. Porto Alegre: AMGH, 2014.

LAUDON, K. C.; LAUDON, J. P. *Sistemas de Informação Gerencial*. 11. ed. São Paulo: Pearson, 2014.

NONAKA, I.; TAKEUCHI, H. *The Knowledge-Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation*. 1. ed. Oxford University Press, 1995.

PORTER, M. E.; KRAMER, M. R. Creating Shared Value. *Harvard Business Review*, v. 89, n. 1/2, p. 62-77, 2011.

SCHUMPETER, J. A. *Capitalismo, Socialismo e Democracia*. 1. ed. Nova York: Harper & Brothers, 1942.

TIMMONS, J. A.; SPINELLI, S. *New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st Century*. 6th ed. Nova York: McGraw-Hill, 2004.

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.