

PARTE VI – ADMINISTRAÇÃO EMPREENDEDORA



Empreendedorismo

Empreendedorismo é o processo de criação de alguma coisa diferente com valor, pela dedicação de tempo e esforço necessário, assumindo os riscos financeiros, físicos e sociais, em troca de recompensa monetária e satisfação pessoal.

O que é empreendedorismo ?

- Transformar uma idéia em realidade
- Identificar uma oportunidade
- Contagiar pessoas com suas idéias
- Estar pronto para assumir riscos e aprender com os erros



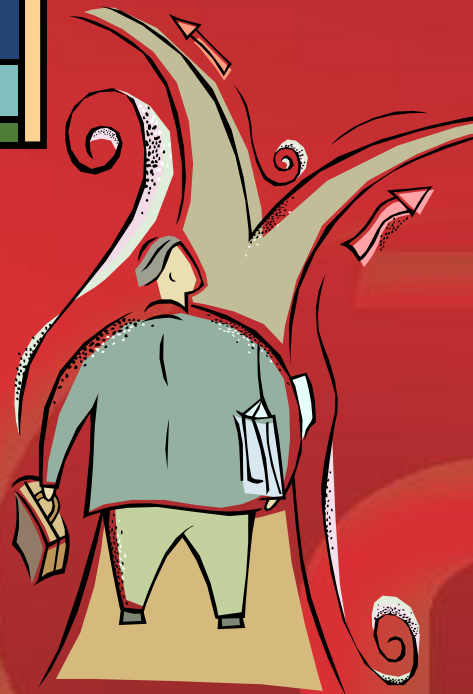
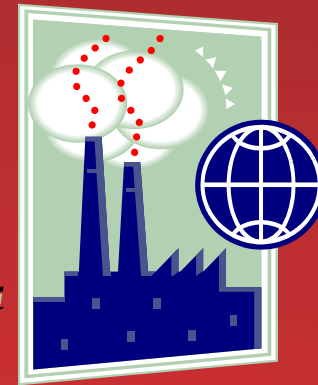
O que é Empreendedorismo?

- Ser um profundo conhecedor do todo e não só de algumas partes
- Ser capaz de utilizar essas informações para seu próprio aperfeiçoamento
- Criação de empresas
- Geração do auto-emprego
- Empregado - empreendedor
- Empreendedorismo comunitário

As diferenças

- Empreendedor
 - Inicia empreendimentos inovadores com determinação, assumindo riscos, buscando alguma compensação em troca.
- Empresário
 - Possui uma empresa, não necessariamente aberta por ele, nem inovadora, buscando independência financeira.

Opções de carreira



Abrir um negócio próprio

- Vantagens

- Autonomia
- O céu é o limite
- Fazer o que gosta
- Status
- Ser o patrão ao invés de empregado
- Aprendizado

- Desvantagens

- Alta dedicação
- Problemas administrativos
- Fica 'preso' à empresa
- Retorno financeiro
- Responsabilidade
- Se não der certo...

Carreira em empresas

- Vantagens

- ‘Segurança’
- Poucos compromissos
- Ambiente estável
- Perspectivas de futuro
- Mobilidade
- Benefícios

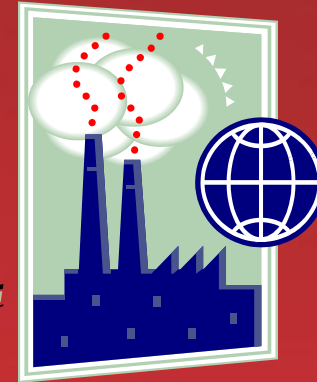
- Desvantagens

- O limite é bem mais baixo
- Crescentes exigências
- Salário
- Motivação
- Não decide
- Insegurança

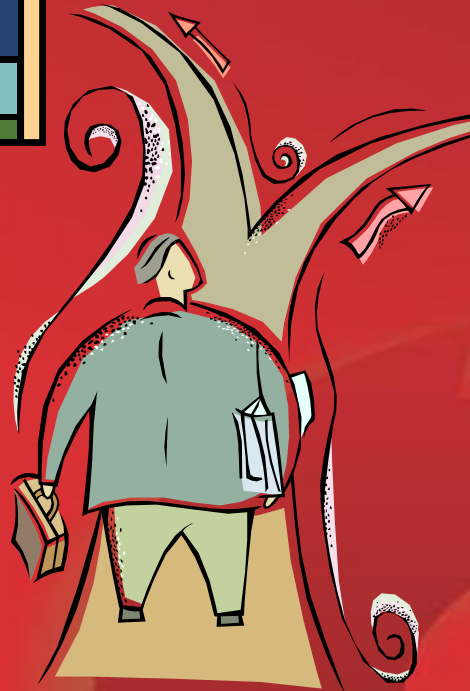
O que existe em comum

- Alta e crescente competitividade
- Responsabilidade sobre o negócio
- Saber construir uma sólida visão do futuro
- Versatilidade, flexibilidade, adaptabilidade
- Aprendizado contínuo e constante
- Criatividade, inovação, imaginação
- Foco em resultados
- Ousadia, coragem, determinação
- Saber trabalhar em grupo, liderança

O melhor dos dois mundos



**Flexibilidade
Criatividade
Generalismo
Responsabilidade
Autonomia**



**Segurança
Recursos
Conhecimento
Remuneração
Tendências**

Empreendedor

- Independência motiva
- É independente de uma corporação
- Desenvolve uma cultura corporativa
- Maior flexibilidade para mudanças culturais
- Não possuem regras e procedimentos
- Pode conceber seu negócio sem nenhuma influência externa
- Precisam montar a infra-estrutura necessária
- Vendem suas idéias ao ambiente externo
- Assume o risco financeiro
- Fracasso significa falência
- Tece acordos e influências externas
- Toma decisões baseadas no feeling pessoal

Intra-empresendedor

- Sentimento de realização motiva
- Opera dentro de uma corporação
- Já atua dentro de uma cultura corporativa
- Menor flexibilidade para mudanças culturais
- Operam dentro de regras e procedimentos pré-estabelecidos
- Os negócios gerados devem estar alinhados com a missão e objetivos da organização
- Já conta com a infra-estrutura existente ou pelo menos, parte dela
- Primeiro vendem sua idéia ao chefe
- Risco financeiro é da corporação
- Fracasso não é fatal
- Tece acordos e influências internas
- Toma decisões com base em informações estruturadas

Taxa de extinção de negócios

Mortalidade empresarial

- 1º ano varia entre 30% e 61%
- 2º ano varia entre 40% e 68%
- 3º ano varia entre 55% e 73%

Causas de morte prematura

- Desconhecimento do mercado
- Falta de capital de giro
- Concorrência mais ágil e preços melhores
- Desconhecimento técnico
- Modismo
- Saque de dinheiro para despesas pessoais
- Descontroles contábeis e administrativos
- Baixa qualificação de mão-de-obra
- Nível de dívidas bancárias insustentável

Eficiência dos cursos de empreendedorismo (USA)

- 80% das empresas criadas por pessoas com um mínimo de 6 meses de estudo (empreendedorismo) se mantinham vivas após 5 anos
- Dos empresários que iniciaram negócios sem nenhum preparo, apenas 40% sobreviveram no mesmo período

Mudanças que favorecem o empreendedorismo

- Papel da mulher empreendedora – maior índice de criadores de empresas
- Reconhecimento oficial de que micro e pequenos novos negócios são produtores de trabalho, exportações e inovações
- Reconhecimento de que empreendedorismo – estudo, pesquisa, ensino e promoção é um fenômeno internacional

Empreender

- “Fazer algo novo (criativo) e/ou diferente (inovador) com o objetivo de criar riqueza para o indivíduo e adicionar valor para a Sociedade.”

Raymond Kao, 1997.

Empreendedor

- “É uma pessoa que se engaja num processo de criação de riqueza e agregação de valor, através do desenvolvimento de idéias, da combinação de recursos e de fazer as coisas acontecerem.”

Raymond Kao, 1997.

Empreendimento

- Os meios utilizados para criar riqueza para o indivíduo e adicionar valor para a Sociedade.
- Pode ser uma empresa, um projeto, uma atribuição no trabalho, uma ação social, etc.

Principais Desafios do Empreendedor

- Entender o **ambiente**
- Tornar-se **líder** no ambiente
- Promover **inovações** constantes
- Desenvolver relações de **confiança**
- Promover o desenvolvimento de toda a **Sociedade**

Os Empreendedores no Mundo

- Per fazem mais de 73 milhões de indivíduos em todo o mundo
- O Brasil ocupa a 7 a. posição numa lista de 34 países pesquisados
- Os empreendedores brasileiros representam mais de 14% da nossa população adulta

Empreendedores

- Estudos indicam que:
 - 90% ou mais dos fundadores começaram suas empresas no mesmo mercado, tecnologia e ramo que eles trabalhavam
 - Fundadores têm 8 a 10 anos de experiência
 - Têm boa formação
 - Têm larga experiência em produtos/mercados em áreas funcionais
 - Fundam empresas quando tem entre 30 e 40 anos
 - Têm alto grau de satisfação

Todos são Empreendedores?

- Qualquer pessoa pode ser empreendedora, basta querer
- Somos persistentes, criativos e inovadores em certos momentos



O Empreendedor

Ser um empreendedor é muito mais que ter a vontade de chegar ao topo de uma montanha, é conhecer a montanha e o tamanho do desafio;

planejar cada detalhe da subida, saber o que você precisa levar e que ferramentas utilizar;

encontrar a melhor trilha, estar comprometido com o resultado, ser persistente, calcular os riscos, preparar-se fisicamente; acreditar na sua própria capacidade
começar a escalada

O espírito empreendedor pode estar em qualquer atividade:

- No serviço Público;
- No terceiro setor;
- Nas atividades pessoais;
- Nos relacionamentos familiares;
- Etc

Identificamos o empreendedor pela sua forma de ser, não pela atividade que exerce

Teoria Empreendedora dos Sonhos

Fernando Dolabela

- O sonho mencionado é aquele que se sonha acordado, que tem a capacidade de gerar auto-realização e representar um projeto de vida.
- Ao buscar a realização do seu sonho, o indivíduo gera uma grande emoção, que produz a capacidade empreendedora.
- Empreendedor é aquele que busca.

Teoria Empreendedora dos Sonhos

Fernando Dolabela

- Da busca da realização do sonho surge a necessidade de conhecimento.
 - A gerar novos conhecimentos;
 - Sobre si mesmo;
 - Sobre o objeto do sonho, sua natureza, o ambiente que se situa e o que influencia;
 - Técnicas, ferramentas e instrumentos necessários para transformá-lo em realidade;
 - Como mobilizar recursos que estão à sua volta.

Influências

- Os empresários de sucesso são influenciados por empreendedores do seu círculo de relação.
- O empreendedor vê nas pessoas uma das suas mais importantes fontes de aprendizado, e não se prende, como profissionais de algumas áreas, somente a fontes “reconhecidas”.

Atividade

- Pense numa pessoa que você conhece pessoalmente e considera empreendedora.
- Liste, por escrito, no mínimo 5 características empreendedoras que você perceba nela.

As características do comportamento empreendedor

- Busca de oportunidade e iniciativa
- Persistência
- Comprometimento
- Eficiência e qualidade
- Correr riscos calculados
- Estabelecimento de metas
- Busca de informações
- Planejamento e monitoramento sistemáticos
- Persuasão e rede de contatos
- Independência e auto-confiança
- Fonte: Brasil Entrepreneur 1995

Dez mandamentos do empreendedor de sucesso

01 - TENHA INICIATIVA E CURIOSIDADE: Descobrimo e transformando oportunidades em produtos ou negócios inovadores
"Milhões viram a maçã cair, mas só Newton perguntou por quê". *Bernard M. Baruch –*
Conselheiro Presidencial de W. Wilson a D. Eisenhower

02 - SEJA PERSISTENTE NAS METAS E FLEXÍVEL NAS ESTRATÉGIAS: As estratégias mudam com as circunstâncias - seja persistente, não teimoso.
"Nada está em nosso poder como a própria vontade". *Santo Agostinho*

03 - CALCULE OS RISCOS: O empreendedor não está em busca de aventuras e sim de resultados.
"É preciso menos tempo para fazer algo da maneira certa do que explicar por que foi feito da maneira errada". *Henry Longfellow*

Dez mandamentos do empreendedor de sucesso

04 - PERSIGA SEMPRE A MÁXIMA EFICIÊNCIA: Exceder padrões de qualidade com menores custos: este é o desafio.

“Só o melhor é o suficiente”. *Autor ignorado*

05 - COMPROMETA-SE COM SEUS PROJETOS: Dedicção e responsabilidade não são sacrifícios, mas investimentos.

“Não há atalhos para os lugares aos quais vale a pena chegar”. *Beverly Sills*

06 - ESTUDE O MERCADO: Necessidades dos clientes, competência dos concorrentes e condições dos fornecedores: este é o seu universo. Conheça-o.

“O homem pode tanto quanto sabe”. *Francis Bacon*

Dez mandamentos do empreendedor de sucesso

07 - ESTABELEÇA METAS: Desafios de curto, médio e longo prazo são a sua estrada. Boa viagem !

“O real não está na saída e nem na chegada, está na travessia”. *Guimarães Rosa*

08 - FAÇA UM PLANO DE NEGÓCIOS: Planejar é projetar hoje aonde se quer chegar no futuro, enxergando o caminho a ser percorrido e seus obstáculos. É o sonho conseqüente.

“A velocidade só faz sentido quando você sabe aonde quer chegar”. *Autor ignorado*

09 - DESENVOLVA SEU ESPÍRITO DE LIDERANÇA: Forme redes de contatos. Desperte e conquiste corações e mentes !

“A liderança existe quando há um movimento em direção a um objetivo”. *Amyr Klink*

Dez mandamentos do empreendedor de sucesso

10 - ACREDITE EM VOCÊ: Errar faz parte da natureza de qualquer ser humano. Fazer dos erros uma oportunidade para se tornar melhor, é da natureza do empreendedor.

“Não é a montanha que conquistamos, mas a nós mesmos”. *(Sir Edmund Hillary - o primeiro a escalar o Monte Everest)*

As principais características do perfil do empreendedor

- 1 – Auto-confiança
 - Ter consciência de seu valor, sentir-se seguro em relação a si mesmo e, com isso, poder agir com firmeza e tranqüilidade.
- 2 – Auto-motivação
 - Buscar a realização pessoal através do trabalho, com entusiasmo e independência.

As principais características do perfil do empreendedor

- 3 – Elevado poder de comunicação
 - Capacidade para transmitir e expressar idéias, pensamentos, emoções com clareza e objetividade.
- 4 - Criatividade
 - Capacidade de buscar soluções viáveis e melhores para a resolução de problemas.

As principais características do perfil do empreendedor

- 5 - Flexibilidade
 - Capacidade para compreender situações novas, estar disponível para rever posições, aprender.
- 6 – Energia
 - Força vital que comanda as ações dos indivíduos – capacidade de trabalho - “pique”.

As principais características do perfil do empreendedor

- 7 - Iniciativa
 - Capacidade para agir de maneira oportuna e adequada sobre a realidade, apresentando soluções, influenciando acontecimentos e se antecipando às situações.
- 8 - Integridade
 - Qualidade do caráter, ligada à retidão de princípios, imparcialidade, honestidade, coerência e comprometimento (com as pessoas, com o negócio e consigo mesmo).

As principais características do perfil do empreendedor

- 9 - Liderança
 - Capacidade para mobilizar as energias de um grupo de forma a atingir objetivos.
- 10 – Negociação
 - Capacidade para fazer acordos cooperativos como meio de obter o ajustamento de interesses entre as partes envolvidas.

As principais características do perfil do empreendedor

- 11 – Perseverança
 - Capacidade de manter-se firme e constante em seus propósitos, porém, sem perder a objetividade e clareza frente às situações (saber perceber limites);
- 12 – Persuasão
 - Habilidade para apresentar suas idéias e/ou argumentos de maneira convincente.

As principais características do perfil do empreendedor

- 13 – Capacidade de Planejamento
 - Capacidade para mapear o meio ambiente, analisar recursos e condições existentes, buscando estruturar uma visão de longo prazo dos rumos a serem seguidos para se atingir os objetivos.
- 14 - Relacionamento interpessoal
 - Habilidade de conviver e interagir adequadamente com as outras pessoas;

As principais características do perfil do empreendedor

- 15 - Resistência à frustração
 - Capacidade de suportar situações de não satisfação de necessidades pessoais ou profissionais, sem se comportar de maneira derrotista, negativa ou confusa;
- 16 - Sensibilidade administrativa
 - Capacidade para planejar, executar e gerir através de processos organizados, sistemáticos e eficazes.

Comportamento empreendedor

- As habilidades requeridas de um empreendedor podem ser classificadas em 3 áreas:
 - Técnicas
 - Gerenciais
 - Características pessoais

Comportamento empreendedor

- Características:
 - Técnicas: envolve saber escrever, ouvir as pessoas e captar informações, ser organizado, saber liderar e trabalhar em equipe.
 - Gerenciais: incluem as áreas envolvidas na criação e gerenciamento da empresa (marketing, administração, finanças, operacional, produção, tomada de decisão, planejamento e controle).

Comportamento empreendedor

- Características
 - Pessoais: ser disciplinado, assumir riscos, ser inovador, ter ousadia, persistente, visionário, ter iniciativa, coragem, humildade e principalmente ter paixão pelo que faz.



Que Empreendedor você é?

- Para cada uma das características empreendedoras, reflita como elas estão sendo desenvolvidas em você
- Que características do perfil empreendedor você possui?



Comportamento empreendedor

- Pesquisas recentes realizadas nos Estados Unidos mostram que o sucesso nos negócios depende principalmente de nossos próprios comportamentos, características e atitudes, e não tanto do conhecimento técnico de gestão quanto se imaginava até pouco tempo atrás.

Comportamento empreendedor

- **As coisas podem ficar melhores**
 - Um empreendedor deve acreditar que o modelo atual pode ser melhorado
 - Ele compreende que não será nada fácil traduzir esta frase em resultados e por isso, é a primeira pessoa a aceitar o desafio de mudar
 - É a primeira pessoa a se responsabilizar caso algo falhe em toda a trajetória do empreendimento
 - Empreendedores gostam de mudanças.

Comportamento empreendedor

- **A arte de ver mais longe e evoluir com erros**
 - Através de mudanças, se obtém experiências e estas, traduzem-se em ciência, que por sua vez é utilizada para fins evolutivos
 - Logo não parece ser apenas um golpe de sorte, quando observamos elevado *know how* de empreendedores em ambientes de negócios

Comportamento empreendedor

- **A arte de ver mais longe e evoluir com erros**
 - Quando há evolução, há melhora.
Definitivamente, empreendedores são pessoas que não apreciam situações de normalidade ou mediocridade
 - Empreendedores são antes de tudo, pessoas que tem a capacidade de enxergar o invisível. A isso, intitula-se a famosa máxima: Empreendedores possuem visão.

Comportamento empreendedor

- **Empreendedores adoram não como resposta**
 - Inovações em corporações e corporações com inovações, surgem em sua maioria das vezes, em momentos de necessidade
 - Momentos de necessidade demandam grandes soluções, que por sua vez, demandam grandes idealizadores
 - Para qualquer solução necessária, exige-se riscos e tentativas. Riscos e tentativas costumam estar presentes em ambientes dinâmicos e hostis

Comportamento empreendedor

- **Empreendedores adoram não como resposta**
 - Em resumo, alguém precisa ter "estrutura" profissional e emocional para ir em direção contrária do fluxo praticado
 - Em primeira instância e, em 99% das vezes, o primeiro feedback solicitado trará péssimos incentivos. "Não, isto não vai dar certo".
 - Empreendedores adoram não como resposta, eles seguem adiante exaurindo possibilidades e visionando o por vir.

Processos que envolvem fatores críticos

- Aprender a aprender;
- Aprender a ser;
- Aprender a fazer;
- Aprender a conviver;
- Aprender a conhecer;
- Aprender a ouvir

Aprender significa adquirir

- Conhecimento sobre o negócio;
- Habilidade para montar, manter e desenvolver um empreendimento;
- Atitude de quem sabe aonde quer chegar e se preocupa em fazer bem-feito.

Como age o empreendedor?

- Identifica a oportunidade;
- Agarrar a oportunidade;
- Aproveitar a oportunidade

George Washington Carve

- “Seja bom com os outros. A distância que você caminha na vida vai depender da sua ternura com os jovens, da sua compaixão com os idosos, sua compreensão com aqueles que lutam, da sua tolerância com os fracos e fortes. Porque algum dia na vida você poderá ser um deles.”

Oportunidades de Negócios

- É quando o processo de empreender inicia.
- Está atendo ao mercado, seu crescimento, suas carências, suas tendências e diversificação.



Idéia é diferente de oportunidade

- Não saber distinguir entre uma idéia e uma oportunidade é uma das grandes causas de insucesso.



Oportunidade de Negócios X Idéia

- As oportunidades de negócios se diferenciam das idéias no sentido de que oferecem a possibilidade de ocupar um nicho de mercado. Elas preenchem espaços desocupados até então.



Fontes de idéias

- Negócios existentes
- Franquias e patentes
- Feiras e exposições
- Licenças e patentes



O empreendedor é alguém muito criativo, que consegue ver coisas onde os outros nada vêem, as oportunidades. O empreendedor é alguém capaz de definir algo a partir do nada, do indefinido.

“ Não fui procurar emprego, fui procurar
clientes” Dilma Abidias

Desempregada, ela decidiu vender salgadinhos na praia. Após um dia cansativo, sem vender nada, sentou-se na areia e ficou OBSERVANDO o movimento. Descobriu que as mães têm a obsessão de lavar as mãos sujas das crianças antes que comam alguma coisa.

“ Não fui procurar emprego, fui procurar clientes” Dilma Abidias

- Começou então a carregar um isopor com água potável. Depois ampliou seus negócios. No posto 9 de Ipanema e começou a alugar óculos escuros, bronzeadores. PERCEBEU que os pais separados não lembravam do protetor para os filhos.

Mitos sobre empreendedores

- MITO 1: Empreendedores nascem feitos.
 - Realidade: Embora empreendedores nasçam com uma certa inteligência, vontade de criar e energia, sua formação depende da acumulação de habilidades relevantes, experiência, contatos.
- MITO 2: Qualquer um pode começar um negócio.
 - Realidade: Pode. Sobreviver e florescer é que são elas. Empreendedores que entendem a diferença entre uma idéia e uma oportunidade e pensam grande têm mais chances de ser bem-sucedidos.

Mitos sobre empreendedores

- MITO 3: Dinheiro é o fator mais importante para montar uma empresa.
 - Realidade: Se as outras peças e o talento estão no lugar, o dinheiro virá. Dinheiro é como o pincel e a tinta para um pintor - materiais que, nas mãos certas, produzem maravilhas.
- MITO 4: Empreendedores não têm chefe e são completamente independentes.
 - Realidade: Todo mundo é chefe do empreendedor: seus sócios, investidores, clientes, fornecedores, empregados, família, comunidade. Mas os empreendedores podem escolher as exigências que vão atender, e quando.

Mitos sobre empreendedores

- MITO 5: Empreendedores devem ser jovens e cheios de energia.
 - Realidade: Essas qualidades podem ajudar, mas idade não é barreira. O que é crítico é possuir o conhecimento relevante, experiência e contatos que facilitam reconhecer e agarrar uma oportunidade.
- MITO 6: Empreendedores trabalham mais do que executivos de grandes companhias.
 - Realidade: Alguns trabalham mais, outros não.

Mitos sobre empreendedores

- MITO 7: Empreendedores são lobos solitários.
 - Realidade: Os empreendedores mais bem-sucedidos são líderes que constroem grandes equipes e ótimos relacionamentos com pares, diretores, investidores, clientes, fornecedores e outros.
- MITO 8: Empreendedores são jogadores.
 - Realidade: Empreendedores bem-sucedidos calculam muito bem os riscos. Eles tentam influenciar o jogo de probabilidades, freqüentemente atraindo outros para dividir os riscos com eles.

Mitos sobre empreendedores

- MITO 9: Empreendedores querem o show todo só para eles.
 - Realidade: Privilegiar o próprio ego coloca um teto nas possibilidades de crescimento. Os melhores empreendedores geralmente sabem construir um time, uma organização, uma companhia.
- MITO 10: Empreendedores sofrem um estresse tremendo.
 - Realidade: Sem dúvida, mas não há evidências de que o empreendedor sofra mais estresse do que outros profissionais com muita responsabilidade. A maioria dos empreendedores, ao contrário, acha seu trabalho muito satisfatório.

Quem é o empreendedor?

“O empreendedor é alguém que sonha e busca transformar o seu sonho em realidade”

Fernando Dolabela

Quem é o empreendedor?

- É alguém que define por si mesmo o que vai fazer e em que contexto será feito.
- Ao definir o que vai fazer, ele leva em conta seus sonhos, desejos, preferências, o estilo de vida que quer ter.
- Desta forma, consegue dedicar-se intensamente, já que seu trabalho se confunde com o prazer.

Dolabela

Plano de Negócio

- É o resultado de uma metodologia de planejamento que permite colocar para funcionar virtualmente, ou no papel uma idéia ou sonho de negócio
- Um plano de negócio descreve um empreendimento, projeta estratégias operacionais de produção, de inserção no mercado e faz uma previsão dos resultados financeiros.

Plano de Negócio

- O plano de negócio é uma ferramenta moderna que potencializa e torna mais tangíveis todos os argumentos de quem precisa demonstrar que sua visão ou sonho pode ser transformada num negócio real e lucrativo
- Há uma enorme diferença entre falar com alguém sobre uma idéia e apresentar um bem elaborado plano de negócio provando que a idéia é operacional, tem mercado e é economicamente viável.

Plano de Negócio

- A estratégia de inserção de um empreendimento no mercado talvez seja a tarefa mais importante e crucial do planejamento de um negócio
- É a grande inovação, que em conjunto com modernas técnicas de análise e projeção financeira, transformaram o plano de negócio numa ferramenta de gestão imprescindível tanto para uma micro como para uma mega empresa, tanto para uma empresa a ser criada como para uma empresa madura.

Visão de Mercado

- Economia brasileira em desenvolvimento gerando expectativas de mudanças
- Sociedade em busca de alternativas para superar seus dilemas, contando com pouco recurso financeiro
- Profissionais cada vez mais capazes de atuar nas mais diversas áreas com elevada competência
- Grandes e pequenas empresas geridas por profissionais empreendedores

Reflexão!!!

“Está previsto que o centro das atenções não será mais os tradicionais fatores de produção (matérias primas, trabalho e capital), mas sim a informação.

A diferença fundamental comparada com estes fatores de produção é que a informação não é um bem escasso, pelo contrário, existe em excesso”.

Thomas Thijssen
Diretor de Operações
Anton Dreesmann Institute for Infopreneurship

“Empreender é um dom inato ou uma arte que pode ser aprendida na escola?”

- Ensinar a empreender? Para que?
- O que deverá ser ensinado?
- Como deverá ser ensinado?
- O que deverá ser avaliado?

Curso de formação de empreendedores: tópicos

- Fatos X mitos sobre criação de empresa
- Habilidades/talentos realmente comprovados
- Criatividade e Inovação
- Atitude com respeito a ambigüidade
- Habilidade na identificação de oportunidades
- Técnicas de avaliação do novo negócio

Curso de formação de empreendedores: tópicos

- Recursos para posta em marcha do novo negócio
- Estratégias para novos negócios
- Tutoria à “profissão” de empreendedor e aos aspectos éticos
- Técnicas de negociação
- Rede de contatos (networking)

Cursos

- Finanças para novos negócios
- Marketing para novos negócios
- Gestão Empreendedora
- Desenvolvimento e design de produtos
- Estudos de viabilidade
- Economia na criação de empresas
- Psicologia dos empreendedores
- História dos empreendedores
- Intraempreendedorismo e Inovação
- Aspectos jurídicos, contábeis, e fiscais em novos negócios

Questão chave

- Será que hoje a universidade orienta adequadamente seus alunos a se tornarem empreendedores?



Reflexão

“Qualquer indivíduo que tenha a frente uma decisão a tomar pode aprender a ser um empreendedor e se comportar empreendedorialmente. O empreendimento é um comportamento, e não um traço de personalidade. E suas bases são o conceito e teoria, e não a intuição.”

Peter Drucker