

EMPREENDEDORISMO



Ligia Maria Affonso

Fontes de capital

Objetivos de aprendizagem

Ao final deste texto, você deve apresentar os seguintes aprendizados:

- Reconhecer o papel dos financiamentos para o empreendedor.
- Definir os conceitos de financiamento por endividamento e financiamento por capital próprio.
- Identificar os tipos de recursos internos e externos.

Introdução

Neste capítulo vamos tratar de um dos problemas mais difíceis quando da criação de um novo empreendimento: a obtenção de financiamento. O empreendedor deve considerar a possibilidade de dois tipos de financiamento: o financiamento por endividamento e o financiamento por capital próprio. O financiamento por endividamento envolve um instrumento com juros, em geral um empréstimo, cujo pagamento está apenas indiretamente relacionado com as vendas e os lucros do empreendimento. O financiamento por endividamento (também chamado financiamento baseado em ativos) costuma exigir que algum ativo (como automóvel, casa, fábrica, máquina ou terreno) seja usado como garantia.

Já o financiamento por capital próprio não exige garantias e oferece ao investidor alguma forma de participação no empreendimento. A decisão por um ou outro tipo de financiamento pode depender da disponibilidade de recursos, dos ativos do empreendimento e das taxas de juros em vigor. Com frequência, o empreendedor satisfaz as necessidades financeiras do negócio empregando uma combinação de financiamento por endividamento e por capital próprio.

Papel do financiamento

A importância do empreendedorismo para a economia brasileira e mundial vem crescendo ao longo do tempo, uma vez que ele tem sido responsável

pela geração de empregos e renda, além da criação de produtos e serviços que atendam às necessidades dos consumidores, cada vez mais exigentes e conscientes sobre seus desejos e sua forma de consumo.

Podemos dizer que empreender consiste na identificação, análise e exploração de oportunidades, com foco na inovação e na criação de valor. Isso se torna possível por meio da criação de produtos ou serviços, de novas abordagens de produtos e serviços já existentes, da criação de novas empresas ou de uma nova configuração para empresas já existentes, ou ainda por meio da criação de um novo mercado, da inserção de um novo produto em um mercado já existente, entre outros meios, conforme Dornelas (2013).

No entanto, é preciso destacar que nada disso seria possível sem o empreendedor, considerado como aquele que enxerga oportunidades onde ninguém vê e que não tem medo de correr riscos. Um empreendedor normalmente é aquele que ama o que faz, possui iniciativa e utiliza os recursos disponíveis de forma criativa, contribuindo para a transformação social e econômica do meio onde está inserido.



Fique atento

O empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica vigente, por meio da introdução de novos produtos e serviços, da criação de novas formas de organização e da exploração de novos recursos e materiais, conforme Schumpeter (1949 apud DORNELAS, 2013).

Você sabe como acontece o processo empreendedor? Ele tem início quando as aptidões pessoais do empreendedor se aliam a fatores externos ambientais e sociais. Veja mais sobre esses fatores na Figura 1.

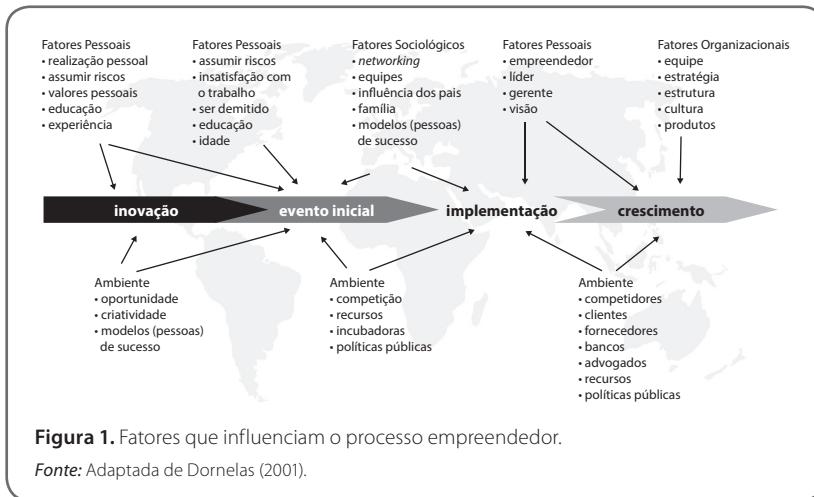


Figura 1. Fatores que influenciam o processo empreendedor.

Fonte: Adaptada de Dornelas (2001).

Ao falarmos em inovação, peça-chave do processo empreendedor, não podemos deixar de falar em pessoas, tecnologia, conhecimento e capital. As pessoas são fundamentais nesse processo, pois são as responsáveis por fazer o negócio funcionar. Você pode ter todos os recursos necessários para operar, mas, sem as pessoas, eles não valem nada. São elas que dão vida aos recursos e imprimem a eles esforço, inteligência, criatividade e qualidade, aumentando a produtividade da empresa.

A tecnologia é um aspecto tão importante quanto as pessoas; aliás, ambos estão relacionados e são fundamentais para a administração de qualquer empresa. A tecnologia pode diferenciar as empresas em relação a seus concorrentes e, quanto mais avançada for, maior o diferencial competitivo e a independência em relação a fornecedores, por exemplo. Além de utilizada para a inovação de produtos, serviços e processos, a tecnologia é fundamental na pesquisa do ambiente externo, uma vez que sua evolução exerce impacto direto nas empresas, conforme Dornelas (2013).

O conhecimento, além de valioso, é a base do recurso empreendedor. Ou seja, o conhecimento é um recurso que pode gerar vantagem competitiva sustentável às empresas e, por isso, deve ser constantemente atualizado, especialmente em relação ao cenário e aos desafios atuais e futuros. Nesse sentido, além dos conhecimentos formais e daqueles adquiridos ao longo da vida, por meio das experiências, o empreendedor deve possuir o conhecimento sobre o mercado externo, pois geralmente é nesse mercado que estão as oportunidades que geram inovações mais radicais e novas entradas, segundo Hisrich, Peters e Shepherd (2013).



Saiba mais

As novas entradas são vistas como uma das ações mais básicas do empreendedorismo e podem se apresentar como a oferta de um novo produto em um novo mercado ou em um mercado já existente, a oferta de um produto existente em um mercado novo ou a criação de uma nova empresa, de acordo com Hisrich, Peters e Shepherd (2013).

O capital, por sua vez, é o recurso mais necessário a um empreendimento. Sem ele, nenhum negócio pode ser iniciado ou se sustentar. Na economia, o capital é definido como qualquer bem econômico utilizado na produção de outros bens e serviços, ao lado da terra e do trabalho. Para ser capital, segundo a Endeavor Brasil (2015a), os bens devem:

- ser utilizados na produção de outros bens;
- ser produzidos por humanos;
- não se esgotar imediatamente ao processo de produção, como ocorre com matérias-primas e bens intermediários (materiais utilizados na produção de produtos finais, ou seja, dos produtos que chegam ao consumidor).

O capital está associado à riqueza financeira, ou seja, ao conjunto de recursos, valores e bens mobilizados (maquinários, edifícios, etc.) que compõem um patrimônio, podendo assumir a forma de papel moeda, depósitos bancários, cheques, etc. Se você está se perguntando como os empreendedores podem ter acesso ao capital, saiba que essa é uma pergunta que eles também se fazem, uma vez que é por meio do capital ou da captação de recursos que eles podem realizar o sonho de ter uma empresa e fazê-la crescer e se desenvolver, conforme Endeavor Brasil (2014).

Dentre as várias formas de o empreendedor ter acesso ao capital ou captar recursos, podemos destacar os créditos bancários, ou seja, os financiamentos. Muitas vezes, o empreendedor se depara com a falta de recursos para investir em tecnologia, para contratar um profissional que o ajude a alavancar o negócio, para investir no *marketing* da empresa, para investir em um novo produto ou serviço, entre outras ações. Dessa forma, o financiamento é uma opção que o empreendedor tem disponível para iniciar seu negócio ou para acelerar o crescimento de um negócio já existente.

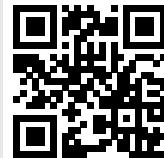
Não podemos esquecer que hoje as empresas atuam em um cenário cada vez mais competitivo, com o aumento acelerado da concorrência e a exigência crescente dos consumidores, o que torna o mercado dinâmico, forçando as empresas a se adaptarem para enfrentar os desafios e acompanhar as mudanças. E, para isso, o empreendedor precisa ter disponíveis os recursos necessários para seu crescimento e sustentabilidade.



Link

Para saber mais sobre as fontes de captação de recursos, acesse o *link* ou código a seguir.

<https://goo.gl/erfbCQ>



Financiamento por endividamento e financiamento por capital próprio

Ao pensar em captar recursos, o empreendedor deve tomar alguns cuidados, principalmente quando se trata de recursos financeiros, pois esse é um processo lento e que requer atenção, cuidado e foco. O processo não é simples, e a prova disso é que muitas empresas, quando buscam esse tipo de recurso, não conseguem obtê-lo. Assim, é fundamental verificar alguns aspectos antes de decidir, por exemplo, por um financiamento. Segundo a Endeavor Brasil (2014), o empreendedor precisa se perguntar:

- Será a hora certa de buscar capital para o empreendimento, ou a empresa consegue se manter com os recursos que possui, evitando riscos desnecessários e negociações desvantajosas?
- A empresa conhece bem o tamanho do mercado? Possui um produto atrativo e um plano de retorno de investimento claro? Quanto custa adquirir um cliente? A empresa possui condição de satisfazer as necessidades e expectativas dos *stakeholders*?



Fique atento

Stakeholders: público que tem interesses na empresa e com o qual ela se relaciona, como clientes, acionistas, fornecedores (ENDEAVOR BRASIL, 2015b).

- Onde a empresa deve investir os recursos captados? Quais serão os impactos desses recursos na empresa? Se o empreendedor não obtiver respostas para tais perguntas, é sinal de que não está pronto para buscar recursos financeiros.
- A empresa conhece o montante que será distribuído na participação dos seus proprietários? Qual será a dívida da empresa para obter os recursos necessários e quanto pagará de juros?



Fique atento

A obtenção de financiamento para a criação de um novo empreendimento é um dos maiores problemas do empreendedor.

Existem dois tipos de financiamento disponíveis: o financiamento por endividamento e o financiamento por capital próprio. Vamos ver cada um deles?

O financiamento por endividamento, também conhecido como financiamento baseado em ativos, é um tipo de financiamento geralmente em forma de empréstimo, com juros, cujo pagamento está relacionado às vendas e aos lucros da empresa, mesmo que de forma indireta. Cabe destacar que, para a concessão desse financiamento, é exigido um ativo como garantia, como uma casa, um terreno, um automóvel, etc. Ou seja, algo de valor que possa cobrir o montante do empréstimo, caso o empreendedor não consiga cumprir com tal pagamento da forma como foi acertada com o banco.

No financiamento por endividamento, o empreendedor deve pagar a quantia de recursos que tomou emprestado, acrescido de uma taxa de juros, e uma possível taxa adicional, chamada de pontos, cobrada para a obtenção e o uso do dinheiro. Esse financiamento pode ser de curto prazo ou de longo prazo, segundo Hisrich, Peters e Shepherd (2013).

- Financiamento de curto prazo: quando falamos em curto prazo, estamos falando de um período de menos de um ano. Nesse caso, normalmente o dinheiro é obtido para gerar capital de giro para financiamento de estoque, contas a receber e demais operações da empresa. Os fundos são pagos com as vendas e os lucros obtidos pela empresa durante o ano.
- Financiamento de longo prazo: quando falamos em longo prazo, estamos falando em um período maior do que um ano. Esse tipo de financiamento é utilizado para a compra de ativos como um edifício, um terreno, máquinas, entre outros. Esse financiamento usualmente cobre de 50 a 80% do valor total dos ativos.



Fique atento

Capital de giro: também chamado de ativo circulante, diz respeito aos valores que a empresa utiliza para custear e manter as despesas operacionais do dia a dia, tanto as que são fixas, referentes à estrutura da empresa, quanto àquelas que se referem aos gastos utilizados na produção e comercialização de bens ou na prestação de serviços. Trata-se, portanto, de uma reserva de recursos necessários, que são renovados rapidamente e são utilizados para atender às necessidades da gestão financeira ao longo do tempo, como contas a receber, estoque, caixa/bancos, conforme aponta a Endeavor Brasil (2017).

Um aspecto que merece destaque é que, no financiamento por endividamento, quando as taxas de juros são baixas, o empreendedor pode reter uma parte maior da propriedade individual no negócio, obtendo um retorno maior sobre o patrimônio líquido.



Fique atento

O termo endividamento pode remeter a algo negativo. No entanto, nem sempre ter dívidas é sinal de problema. Isso quer dizer que, se o endividamento for contraído visando ao crescimento e desenvolvimento da empresa, possibilitando um aumento no faturamento, podemos dizer que é um endividamento saudável (SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS, 2016).

No entanto, é preciso ter cuidado, pois, se a dívida for muito alta, além de dificultar ou inviabilizar o pagamento dos juros regulares, pode prejudicar o crescimento e o desenvolvimento do negócio, podendo levá-lo à falência. Nesse contexto, quanto maior for o grau de alavancagem (processo de utilização de dívidas para financiamento), maior é o risco que o empreendimento corre. Ou seja, quanto mais dívidas por ativos totais a empresa tiver, maiores serão os riscos, conforme Hisrich, Peters e Shepherd (2013).

O financiamento por capital próprio, por sua vez, permite que o investidor, de alguma forma, tenha participação no negócio e não exige garantias, como na modalidade por endividamento. Assim, o investidor também possui participação nos lucros da empresa e nos ativos pertencentes a ela, de acordo com o percentual investido. Ou seja, o financiamento por capital próprio significa obter recursos para a empresa em troca de participação na propriedade.

A escolha por um ou outro tipo de financiamento vai depender dos recursos e ativos de que a empresa dispõe, bem como da taxa de juros praticada por cada um deles. Cabe destacar que, geralmente, o empreendedor faz uso dos dois tipos de financiamento para suprir as necessidades de recursos financeiros. É certo que todo negócio deve contar com capital próprio, seja ele de pessoa física ou jurídica e que a quantidade de recurso de capital próprio envolvido vai depender do tipo e do tamanho do negócio, conforme apontam Hisrich, Peters e Shepherd (2013).



Fique atento

O primeiro passo do empreendedor deve ser analisar as possíveis fontes de financiamento e se perguntar se estará disposto a contrair uma dívida, ou se vai usar recursos próprios, ou seja, se utilizará recursos do próprio negócio ou externos ao negócio. Dessa forma, ele precisa avaliar dívida × capital próprio e recursos internos × recursos externos, de acordo com Hisrich, Peters e Shepherd (2013).

No entanto, existem casos em que o capital investido no negócio é totalmente do proprietário, por exemplo, um carrinho de sorvetes em um *shopping*, uma boutique *pet*, etc. Ou seja, em empreendimentos menores, o uso de capital próprio é mais comum. No caso de empreendimentos maiores, são necessários vários proprietários, incluindo investidores particulares e/ou investidores de risco. São os recursos de capital próprio que oferecem a base para os fundos

por endividamento, que formam a estrutura do capital do empreendimento, conforme Hisrich, Peters e Shepherd (2013).



Fique atento

O financiamento pode ser a solução para o crescimento e o desenvolvimento de um negócio, ou pode ser sua ruína. Saber financiar o empreendimento é fundamental para não colocá-lo em risco e para honrar compromissos assumidos (SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS, 2016).

Recursos internos e externos

Um empreendimento pode contar também com financiamento obtido por meio de recursos internos ou externos. Você deve estar se perguntando: o que são os recursos internos? Pois bem, os recursos internos são aqueles encontrados no interior da empresa, como os lucros, a venda de ativos, a prorrogação de prazos de pagamentos, as contas a receber e a redução do capital de giro.

O lucro alcançado, por exemplo, em um empreendimento iniciante, deve ser reaplicado na própria empresa, pois todo empreendimento demora um tempo para gerar o retorno daquilo que foi investido, mesmo aqueles que utilizam os recursos externos.

A venda de ativos pouco utilizados é outra fonte de recurso interno. Por exemplo, se a empresa possui um galpão fechado, este pode ser vendido. No entanto, é recomendável que, em vez de possuir ativos próprios, a empresa os alugue, ou utilize *leasing* com opção de compra. Claro que isso é indicado se estivermos em um cenário de inflação estabilizada e as condições de aluguel ou *leasing* forem favoráveis ao negócio. Outro aspecto que merece destaque é que, sempre que possível, as atividades devem ser terceirizadas, o que ajuda o empreendedor a reter recursos, prática especialmente importante na fase inicial de um empreendimento, conforme apontam Hisrich, Peters e Shepherd (2013).

Outra fonte de recurso interno é a redução de ativos de curto prazo, que são os estoques, o caixa e outros elementos do capital de giro. O empreendedor pode conseguir isso prorrogando os prazos de pagamento aos fornecedores, por exemplo. Ou seja, para gerar capital para um período de 30 a 60 dias, o empreendedor negocia com os fornecedores a prorrogação dos prazos de

pagamento. É claro que isso deve ser feito dentro dos limites da boa relação com estes, uma vez que são fontes constantes de suprimentos necessários ao funcionamento do empreendimento. Dessa forma, ao negociar a extensão do prazo de pagamento, a empresa estará gerando recursos necessários de curto prazo, conforme explicam Hisrich, Peters e Shepherd (2013).

Por fim, outra forma de gerar recursos internos é adiantar as contas a receber. No entanto, a maioria dos grandes negociadores adota como prática o pagamento de suas contas em 60 ou 90 dias, independentemente da política de contas a receber da empresa fornecedora, do tamanho da empresa ou do desconto oferecido no pagamento à vista. Ou seja, muitos clientes possuem uma prática de pagamento já determinada e não abrem mão disso, mesmo que o pagamento à vista gere alguma vantagem. Dessa forma, é preciso ter cuidado para não se indispor com eles. Se a empresa quiser continuar mantendo suas relações comerciais com grandes negociadores, terá que se adaptar ao seu cronograma e à forma de pagamento, de acordo com Hisrich, Peters e Shepherd (2013).

Além de buscar recursos para a empresa em fontes internas, o empreendedor também pode buscá-los em fontes externas. Ou seja, após esgotar todas as fontes de recursos internos, o empreendedor talvez ainda tenha a necessidade de buscar recursos externos, por meio de financiamento, o que pode acontecer por meio de dívida ou de capital próprio.

No entanto, antes de optar por qualquer um dos recursos externos disponíveis, o empreendedor precisa avaliar:

- Em quanto tempo esses recursos estarão liberados para uso?
- Quanto esses recursos vão custar?
- Quanto de controle a empresa perderá com a aquisição desses recursos?

Hisrich, Peters e Shepherd (2013), Endeavor Brasil (2014) e Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (2017) apontam as seguintes fontes de recursos externos, que devem ser avaliadas considerando-se os três aspectos apresentados acima:

- Recursos próprios: são chamados de patrimônio de sangue, cujas fontes mais comuns são a poupança, os seguros de vida ou as hipotecas de casa ou carro. Trata-se dos recursos com menores custos e que são fundamentais para atrair financiamento externo, principalmente quando se trata de bancos, investidores particulares e investidores de risco. Ou seja, são os fundos menos dispendiosos em termos de custo e controle.

- Recursos da família e de amigos: é um tipo de recurso de acesso facilitado, uma vez que são de pessoas próximas ao empreendedor e que o conhecem bem. No entanto, a obtenção desses recursos deve ser tratada da mesma forma que um financiamento vindo de um investidor desconhecido. Ou seja, os empréstimos devem especificar a taxa de juros e a forma como os recursos serão devolvidos ao investidor, incluindo o pagamento de juros e o montante principal.
- Recursos de bancos comerciais: são recursos de curto prazo e que envolvem uma garantia. Ou seja, são concedidos em forma de financiamento por endividamento e exigem algum bem de valor como garantia, como terreno, maquinário, casa, carro, ações ou títulos do empreendedor ou do avalista e que possuam valor superior à quantia emprestada.



Fique atento

Os empréstimos bancários se baseiam nos bens ou no fluxo de caixa do empreendimento. A base de ativos para empréstimos geralmente se constitui em contas a receber, estoque, equipamentos ou imóveis. Esses ativos são a base para a concessão de empréstimos bancários que visam a assegurar a devolução do montante emprestado, conforme Hisrich, Peters e Shepherd (2013).

- Recursos de investidores privados: também chamados de investidores-anjos, que podem ser parentes, amigos ou pessoas com capital disponível para investir. Para isso, utiliza-se o serviço de consultores, contadores, técnicos especializados, planejadores financeiros ou advogados, para ajudá-los a decidir sobre onde investir.
- Recursos de sociedades limitadas para pesquisa e desenvolvimento: são indicados para empreendimentos na área de alta tecnologia e que envolvem um alto grau de risco e despesas significativas para a realização da pesquisa básica e do desenvolvimento. Esses recursos vêm de investidores que buscam se proteger de impostos e que possuem uma empresa patrocinada que desenvolve a tecnologia.
- Recursos de programas de empréstimo e subsídios do governo: podem ser utilizados para lançar uma ideia inovadora que traga impactos positivos para a economia do país. Nesse sentido temos a dívida de fomento e a subvenção econômica.



Fique atento

Dívida de fomento: linha de crédito especial com prazo e burocracia muito maiores e mais rigorosos do que os praticados por bancos privados. No entanto, oferece várias opções com juros menores do que os praticados no mercado privado, uma vez que é parcialmente subsidiada pelo governo.

Subvenção econômica: alocação de recursos do governo que visa a cobrir os déficits de inovação no mercado privado, com custos quase zero, para que empresas privadas invistam em pesquisa e desenvolvimento (ENDEAVOR BRASIL, 2014).

- Recursos de capital de risco e de concessões particulares: são recursos obtidos junto a instituições financeiras que vendem participação na sociedade de empresas que vão crescer e que ainda não possuem seu capital aberto na bolsa de valores. São os recursos mais caros dentre os recursos externos, uma vez que a participação na sociedade que foi vendida pode ter uma alta valorização, mudando a dinâmica de controle da empresa e afetando a liberdade do empreendedor. Tal participação pode se dar de forma direta ou por meio de fundos de investimento Hisrich, Peters e Shepherd.



Fique atento

O capital de risco pode ser de três tipos (BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL, 2017):

- capital semente (*seed capital*), que são investimentos voltados a empresas pequenas, com perfil inovador e tecnológico;
- *venture capital* (séries A, B, C ou *growth investments*), que são voltados a micro, pequenas e médias empresas, novas ou já existentes e com grande potencial de crescimento;
- *private equity*, que são os investimentos voltados às grandes empresas já consolidadas no mercado e que faturam milhões de reais, na forma de fusões e aquisições de empresas.

Seja qual for a fonte externa de recursos escolhida pelo empreendedor, ele não deve jamais se esquecer de dar continuidade e atenção aos aspectos básicos do negócio. Vale destacar ainda que, sem crédito, nenhum negócio pode se desenvolver ou existir. Ou seja, o crédito é fundamental para empreendimentos iniciais e já estabelecidos. No entanto, sua utilização deve ter caráter estratégico, não deixando que as dívidas se tornem um pesadelo, em vez de uma solução para as empresas. Por isso, qualquer tipo de crédito merece atenção especial do empreendedor.



Referências

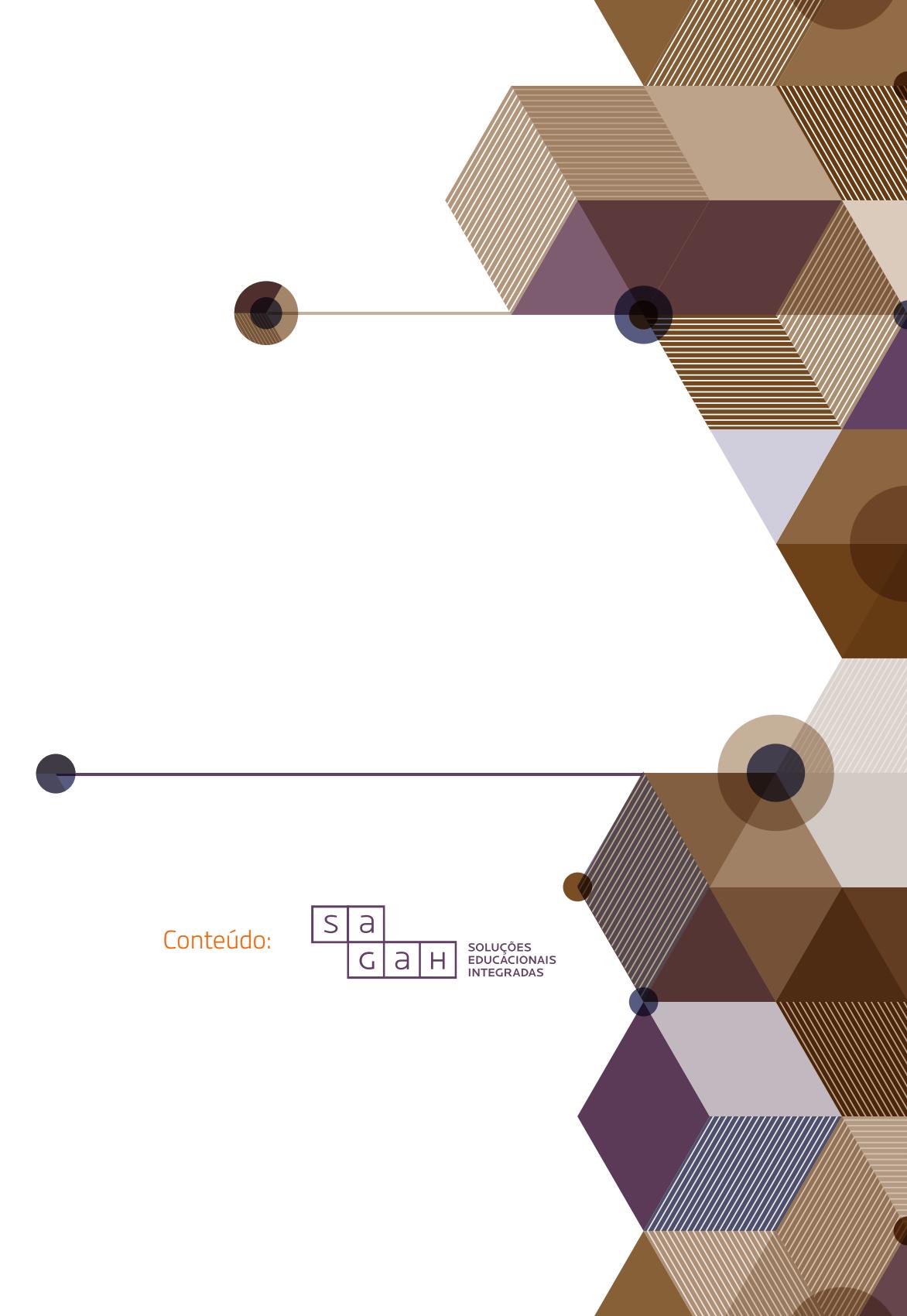
- BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL (BNDES). *A importância do capital de risco para inovação*. 2017. Disponível em: <<https://www.bnDES.gov.br/wps/portal/site/home/conhecimento/noticias/noticia/capital-de-risco>>. Acesso em: 26 nov. 2018.
- DORNELAS, J. C. A. *Empreendedorismo: transformando ideias em negócios*. Rio de Janeiro: Campos, 2001.
- DORNELAS, J. C. A. *Empreendedorismo para visionários: desenvolvendo negócios inovadores para um mundo em transformação*. Rio de Janeiro: LTC, 2013.
- ENDEAVOR BRASIL. *Capital de giro: saiba como calcular e controlar*. 2017. Disponível em: <<https://endeavor.org.br/financas/capital-de-giro/>>. Acesso em: 26 nov. 2018.
- ENDEAVOR BRASIL. *Financie seu sonho: guia Endeavor de acesso a capital para empreendedores*. 2014. Disponível em: <https://rdstation-static.s3.amazonaws.com/cms%2Ffiles%2F6588%2F1425318000financie_seu_sonho_acesso+a+capital.pdf>. Acesso em: 26 nov. 2018.
- ENDEAVOR BRASIL. *Noções básicas sobre capital*. 2015a. Disponível em: <<https://endeavor.org.br/financas/nocoes-capital/>>. Acesso em: 26 nov. 2018.
- ENDEAVOR BRASIL. *Stakeholders: eles devem ser engajados com o seu negócio*. 2015b. Disponível em: <<https://endeavor.org.br/estrategia-e-gestao/stakeholders/>>. Acesso em: 26 nov. 2018.
- HISRICH, R. D.; PETERS, M. P.; SHEPHERD, A. D. *Empreendedorismo* [recurso eletrônico]. 9. ed. Porto Alegre: AMGH, 2013.
- SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (SEBRAE). *Livre sua empresa do endividamento*. São Paulo: SEBRAE-SP, 2016.

Leituras recomendadas

ENDEAVOR BRASIL. *Financie seu sonho*: guia Endeavor de acesso a capital para empreendedores. 2014. Disponível em: <https://rdstation-static.s3.amazonaws.com/cms%2Ffiles%2F6588%2F1425318000financie_seu_sonho_acesso+a+capital.pdf>. Acesso em: 26 nov. 2018.

SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (SEBRAE). *Cartilha do empreendedor*. 3. ed. rev. e ampl. Salvador: SEBRAE-BA, 2009.

Encerra aqui o trecho do livro disponibilizado para esta Unidade de Aprendizagem. Na Biblioteca Virtual da Instituição, você encontra a obra na íntegra.



Conteúdo:



SOLUÇÕES
EDUCACIONAIS
INTEGRADAS