



Empreendedorismo

Prof. Me. Hélio Esperidião

Introdução e histórico de empreendedorismo

Brasil: tema intensificado no fim dos anos 90

Criação de empresas duradoras e diminuição da taxa de mortalidade

Consequências da globalização: desemprego

Surgimento da Nova economia

Criação de órgãos e programas de apoio ao empreendedorismo

Introdução e histórico de empreendedorismo

Evolução das teorias administrativas

Era do empreendedorismo: criação de novas relações de trabalho, novos empregos, gerando riquezas

Brasil maior Taxa de Empreendedores em Estágio Inicial (TEA), 17,5%, seguido pela China, com 14,4% e a Argentina com 14,2%. (pesquisa 2010)

Dos países do BRIC, o Brasil tem a população mais empreendedora, com 17,5% de empreendedores em estágio inicial.

Introdução e histórico de empreendedorismo

Empreendedorismo como centro das políticas públicas em vários países

Brasil: Sebrae, Incubadoras,
Ministério da MPE

Empreendedorismo: O que é?

Empreendedorismo é a arte de fazer acontecer com motivação e criatividade.

- É o estudo das características e comportamento do empreendedor.
- É o foco na pessoa
- *“Empreendedorismo é um comportamento e não um traço da personalidade” Peter Drucker*

Empreendedorismo: O que é?



O ato de empreender está relacionado à identificação, análise e implementação de oportunidade de negócios,



tem como foco a inovação e a criação de valor.

E empreendedor?

O empreendedor imagina, desenvolve e realiza visões” (Filion)

O empreendedor é alguém que sonha e tenta transformar o seu sonho em realidade” (Dolabela)

Sentir a necessidade de realizar coisas novas, pôr em prática ideias próprias, tornar seus sonhos realidade, através de atividades planejadas.
(SEBRAE)

- São pessoas que precisam ser donos de suas próprias decisões e seus próprios caminhos. Isto não significa falta de limites ou parâmetros.
- É o sujeito com forte necessidade de **realização** e **poder**, que possui habilidade de influenciar pessoas, sente necessidade de ter seu próprio negócio e aproveita as oportunidades que surgem.

McClelland



EMPREENDEDORES

Empreendedorismo

Iniciativa para criar/innovar e paixão pelo o que faz.

Utiliza os recursos disponíveis de forma criativa

transformando o ambiente social e econômico onde vive.

Aceita assumir os riscos e a possibilidade de fracassar.

Fatores Pessoais

Motivação para fazer acontecer

Auto- controle e auto- confiança

Tolerância à ambiguidade

Aceitar riscos

Atenção às oportunidades

Determinação

Paixão

MOTIVAÇÃO PARA EMPREENDER

- **Por necessidade:** motivados pela falta de alternativa satisfatória de ocupação e renda
- **Por oportunidade:** motivados pela percepção de uma oportunidade de mercado;
-

MOTIVAÇÃO PARA EMPREENDER

- Necessidade ou Oportunidade:?



Afinal quem é o empreendedor?

É alguém - uma pessoa - que empreende – que constrói algo novo;

Alguém que possui uma visão à frente - enxerga o futuro - e se propõe a construí-lo;

Alguém que tem motivação e energia para promover mudanças;

É um agente de transformação!

O empreendedor é alguém que não está satisfeito com o estado das coisas e deseja construir o novo;

Tipos de empreendedores

Empreendedor de negócios:

Aquele que identifica oportunidades no mercado, planeja e constrói novas empresas;

Empreendedor interno:

O indivíduo que promove as mudanças dentro da empresa em que trabalha; re-inventa a empresa e os negócios, etc

Empreendedor comunitário ou social:

Aquele que promove mudanças, reúne recursos e constrói em benefício da comunidade – voluntariado; terceiro setor

BUSQUE
OPORTUNIDADES
E TENHA
INICIATIVA:

Faz as coisas antes de ser solicitado ou antes de ser forçado pelas circunstâncias.

No desenvolvimento dos seu trabalho busca soluções inusitadas para problemas cotidianos.

Aproveita oportunidades fora do comum para começar um projeto, conseguir auxilio, parcerias ou assistência.

Correr riscos
calculados

Avalia alternativa e calcula riscos.

Age para reduzir riscos e controlar os resultados

Coloca-se em situações que implicam riscos e desafios moderados

EXIGÊNCIA
DE
QUALIDADE E
EFICIÊNCIA

Encontra maneiras de fazer as coisas melhor, mais rápido ou mais barato.

Age de maneira a fazer coisas que satisfazem ou excedem padrões de excelência.

Desenvolve ou utiliza procedimentos para assegurar que o trabalho seja terminado a tempo ou que atenda a padrões de qualidade previamente combinados.

Persistência

Age diante de um obstáculo significativo.

Age repetidamente ou muda de estratégia a fim de enfrentar desafios ou superar obstáculos.

Faz um sacrifício pessoal ou despende um esforço extraordinário para completar uma tarefa.

Comprometimento

Assume responsabilidade pessoal para solucionar problemas que possam prejudicar a conclusão de um trabalho nas condições estipuladas

Colabora com seus empregados ou coloca-se no lugar deles, se necessário, para terminar uma tarefa

Esforça-se em manter os clientes satisfeitos e coloca a boa vontade a longo prazo acima do lucro a curto prazo.

“Não há atalhos para os

Busca de Informações

Dedica-se pessoalmente a obter informações sobre seus projetos e possíveis parecerias.

Investiga pessoalmente como fabricar um produto ou fornecedores e concorrentes.

Consulta especialista para obter assessoria técnica e comercial.

Estabelecimento de Metas :

Estabelece metas e objetivos que são desafiantes e tem significado pessoal.

Tem visão de longo prazo clara e específica.

Estabelece objetivos de curto prazo mensuráveis.

Planejamento e monitoramento sistemático:

Planeja, dividindo tarefas de grande porte em sub-tarefas com prazos definidos.

Constantemente revisa seus planos, levando em conta os resultados e mudanças circunstanciais.

Mantém registros financeiros e utiliza-os para tomar decisões.

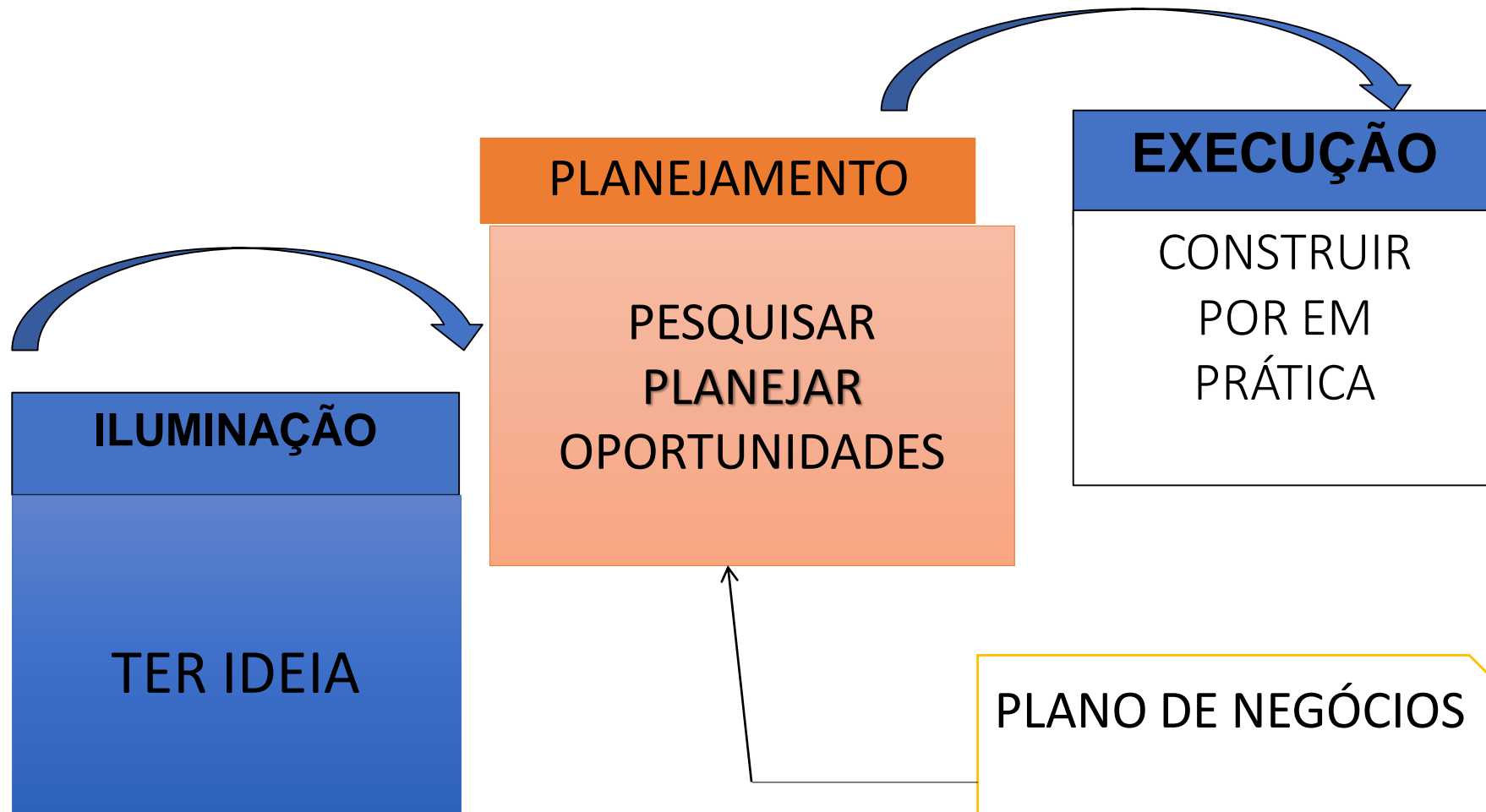
Persuasão e
rede de
contatos:

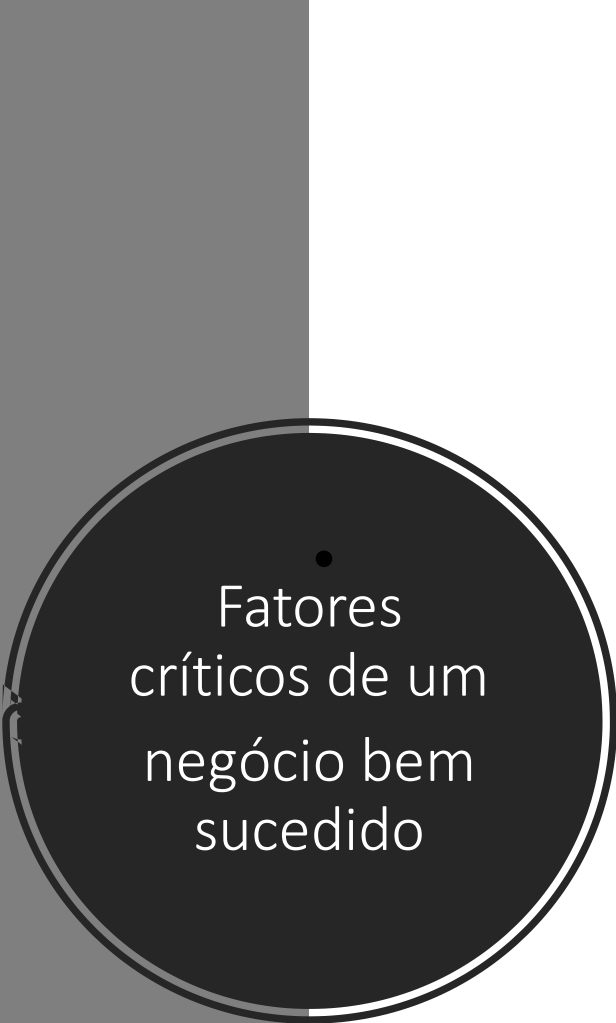
Utiliza estratégias deliberadas para influenciar ou persuadir os outros.

Conta com pessoas chave como agentes para alcançar objetivos.

Age para desenvolver e manter relações comerciais.

O MAPA DO EMPREENDEDOR





Fatores
críticos de um
negócio bem
sucedido

- Qual será o negócio: produtos/serviços/mercados
- Qual será o tipo de cliente a ser atendido
- Qual será a forma legal mais adequada de sociedade
- Quais serão as necessidades financeiras para o novo negócio
- Qual será o local adequado para o novo negócio
- Como administrar as operações cotidianas do novo negócio
- Como produzir bens e serviços dentro de um padrão de qualidade e de custo
- Como obter conhecimentos profundos sobre o mercado e a concorrência
- Como dominar o mercado fornecedor
- Como vender e promover produtos e serviços
- Como encantar o cliente

Quero abrir uma empresa Como Começar?

- Quando uma idéia vira oportunidade?
- Como saber isso ?
- **Plano de Negócio** - uma forma de avaliar a idéia.

E por que é feito o Plano de Negócios?

- **Por inúmeros motivos, entre os**
- **quais alguns são fundamentais:**
-
- **1) É um instrumento de diminuição de riscos.**
- **Ao fazer o Plano de Negócios, o empreendedor estuda a viabilidade de um produto sob todos os aspectos;**

E por que é feito o Plano de Negócios?

- **2) É também uma linguagem de comunicação do empreendedor com ele mesmo.**
- Sim, é um instrumento de reflexão sobre a empresa: vale a pena?
- **É o negócio que sonhei ?**

E por que é feito o Plano de Negócios?

- **3) Depois de feito, o Plano de Negócios indica novos caminhos ...**
- ... entre eles, mesmo a
- **desistência da idéia.**

E por que é
feito o
Plano de
Negócios?

- 4)É um espaço onde os erros saem mais baratos ...
- ... no **papel** ou na **tela do computador** !!!

E por que é feito o Plano de Negócios?

- **5)É também uma linguagem entre o**
- **empreendedor e todos os seus parceiros:**
 - sócios,
 - empregados,
 - investidores,
 - bancos,
 - contadores,
 - agências governamentais de fomento e financiamento,
 - etc..

RESUMINDO:
O Plano de
Negócios
deve ser feito
com o
objetivo de:

identificar oportunidades e ameaças;

suportar as decisões que o empreendedor deverá tomar para se tornar bem sucedido;

ser um instrumento que permite ao empreendedor condensar as informações que são obtidas no mercado;

sensibilizar os parceiros e os investidores;

avaliar as diversas influências ambientais incidentes sobre o seu novo negócio, podendo assim, minimizar o seu risco.

Mitos sobre o empreendedor

Mito 1: Empreendedores são natos, nascem para o sucesso

- Realidade:
 - Enquanto a maioria dos empreendedores nasce com um certo nível de inteligência, empreendedores de sucesso acumulam relevantes habilidades, experiências e contatos com o passar dos anos.
 - A capacidade de ter visão e perseguir oportunidades aprimora-se com o tempo.

Mito 2: Empreendedores são “jogadores” que assumem riscos altíssimos

- Realidade:
 - tomam riscos calculados
 - evitam riscos desnecessários
 - compartilham o risco com outros
 - dividem o risco em “partes menores”

Mitos sobre o empreendedor

Mito 3: Os empreendedores são “lobos solitários” e não conseguem trabalhar em equipe

- Realidade:
 - São ótimos líderes
 - Criam times
 - Desenvolvem excelente relacionamento no trabalho com colegas, parceiros, clientes, fornecedores e muitos outros

Mitos e verdades
(Fonte: livro
“Empreendedorismo
na Prática”)

Experiência anterior no
ramo: VERDADE

Idéia desenvolvida na
garagem: MITO

- criatividade não é tudo

Relacionamento/networking:
VERDADE

Mitos e verdades

Sorte: MITO

Planejamento: VERDADE

Risco calculado: VERDADE

Mitos e
verdades

Ganhar dinheiro: MITO

Trabalhar menos: MITO

Usar os próprios
recursos: VERDADE

Mitos e verdades

Família empreendedora:
VERDADE

Empreendedor nato: MITO

Ter sócios não é bom: MITO

- sócios são essenciais e complementam