



EMPREENDEDORISMO:

Empreendedorismo: O que é?

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



Empreendedorismo: O que é?



- 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*



- **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)**

EMPREENDEDORES

- 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



Em qualquer definição de empreendedorismo encontram-se, pelo menos, os seguintes aspectos referentes ao empreendedor :

- Iniciativa para criar 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 do Empreendedor



- **Motivação para fazer acontecer**
- **Auto- controle e auto- confiança**
- **Tolerância à ambiguidade(mais de um significado)**
- **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; reinventa 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.

CARACTERÍSTICAS DO COMPORTAMENTO **EMPREENDEDOR**



CARACTERÍSTICAS DO COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR



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

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

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

CARACTERÍSTICAS DO COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR



- **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.**



EMPREENDEDORISMO – ATIVIDADE

- 1) O QUE É EMPREENDEDORISMO?**
- 2) A QUE ESTÁ RELACIONADO O ATO DE EMPREENDER ?**
- 3) CITAR TRÊS FATORES PESSOAIS DO EMPREENDEDOR.**
- 4) CITAR OS DOIS TIPOS DE MOTIVAÇÃO PARA EMPREENDER.**
- 5) EXPLICAR A MOTIVAÇÃO PARA EMPREENDER POR OPORTUNIDADE.**
- 6) CITAR OS TRÊS TIPOS DE EMPREENDEDORES.**
- 7) EXPLICAR “EMPREENDEDOR COMUNITÁRIO OU SOCIAL”**
- 8) CITE UMA CARACTERÍSTICAS DO COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR.**

Correr riscos calculados

O empreendedor não está em busca de aventuras e sim de resultados.

- Avalia alternativa e calcula riscos.
- Age para reduzir riscos e controlar os resultados
- Coloca-se em situações que implicam riscos e desafios moderados

"É preciso menos tempo para fazer algo da maneira certa do que explicar por que foi feito da maneira errada". Henry Longfellow



EXIGÊNCIA DE QUALIDADE E EFICIÊNCIA

Exceder padrões de qualidade com menores custos: este é o desafio.



- Age de maneira a fazer coisas que satisfazem ou excedem padrões de excelência.
- Encontra maneiras de fazer as coisas melhor, mais rápido ou mais barato.
- Desenvolve ou utiliza procedimentos para assegurar que o trabalho seja terminado a tempo ou que atenda a padrões de qualidade previamente combinados.

Persistência

As estratégias mudam com as circunstâncias.

Seja persistente, não teimoso.



- 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.

**“Nada está em nosso poder
como a própria vontade”.**
Santo Agostinho



Comprometimento

Dedicação e responsabilidade não são sacrifícios, mas investimentos

- 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 lugares aos quais vale a pena chegar”.
Beverly Sills



Conjunto de Planejamento

Busca de Informações

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

- Dedicar-se pessoalmente a obter informações sobre seus projetos e possíveis parcerias.
- Investigar pessoalmente como fabricar um produto ou fornecedores e concorrentes.
- Consultar especialista para obter assessoria técnica e comercial.

**“O homem pode
tanto quanto sabe”.**

Francis Bacon



Estabelecimento de Metas :

Desafios de curto, médio e longo prazo são a sua estrada. Boa viagem !

- 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.



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

Planejamento e monitoramento sistemático:

Planejar é projetar hoje aonde se quer chegar no futuro, enxergando o caminho a ser percorrido e seus obstáculos. É o sonho consequente.



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

Guimarães Rosa

Conjunto de Poder

**Persuasão e rede de contatos:
Forme redes de contatos. Desperte e
conquiste corações e mentes.**



- **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.**

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

Independência e autoconfiança

Errar faz parte da natureza de qualquer ser humano. Fazer dos erros uma oportunidade para se tornar melhor, é da natureza do empreendedor.



- Busca autonomia em relação às normas e controle dos outros.
- Quando acredita na ideia, mantém seu ponto de vista mesmo diante de resultado abaixo do esperado.
- Expressa confiança na sua própria capacidade de completar uma tarefa difícil ou de enfrentar desafios.

“Não é a montanha que conquistamos, mas a nós mesmos”.

SORTE?

Em empreendedorismo sorte é o encontro da preparação com a oportunidade!



QUERER NÃO É PODER

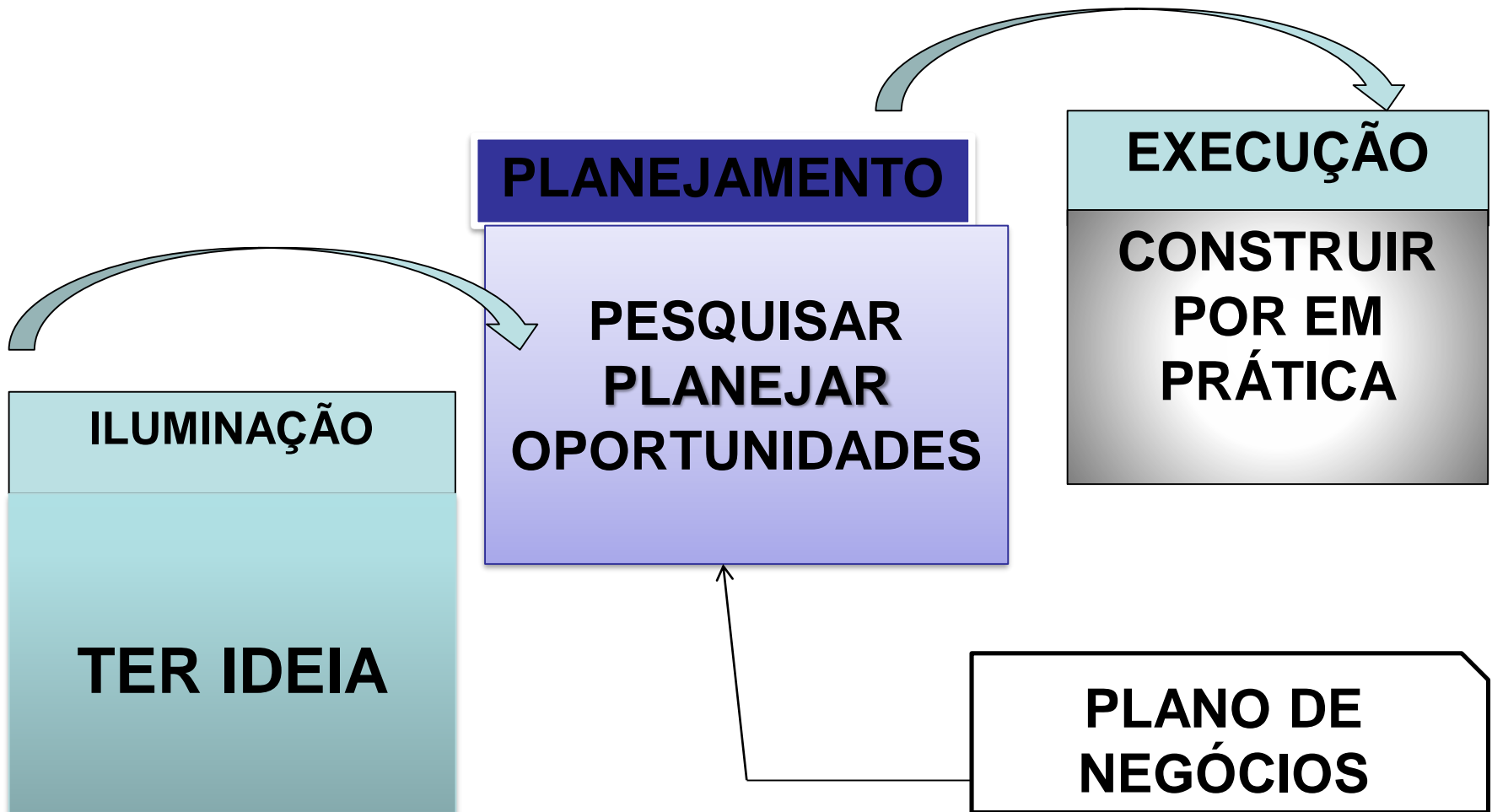
“Onde outros vêem **CRISE,**
PROBLEMAS,
CAOS, CONFUSÃO...”

Saia da **CR**  **E** 
CRIE

**EMPREENDEDORES enxergam
OPORTUNIDADES!”**



O MAPA DO EMPREENDEDOR



Importância das MPE no Brasil

Representam 99,2% de todos os negócios

As MPEs representam 25% do PIB

Responsáveis por 60% dos 94 milhões de empregos no país



Causas de morte prematura das **Pequenas Empresas**

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



MORTALIDADE DE EMPRESAS

Principais motivos – Sebrae

- **Falta de planejamento**
- **Não adoção de técnicas de marketing**
- **Falta de avaliação de custos e de fluxo de caixa**

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.

Fontes de Pesquisa

- DOLABELA, F. O segredo de Luísa. São Paulo: Cultura, 1999.
- CLEMENTE, A. Projetos empresariais e públicos. São Paulo: Atlas, 1998
- CHER, R. O meu negócio. Todos os passos para a avaliação, planejamento, abertura e gerenciamento de um negócio próspero. São Paulo: Negócio Editora, 2002.
- LAS CASAS, A. L. Plano de marketing para micro e pequenas empresas. São Paulo: Atlas, 2001.
- LODISH, L. M. Empreendedorismo e marketing: lições do curso de MBA da Wharton School. Rio de Janeiro: Campus, 2002.
- TACHIZAWA, T.; FARIA, M. S. A. Criação de novos negócios: gestão de micro e pequenas empresas. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2002.
- WALCOFF, P. MBA compacto, planejamento de negócios para o crescimento. Rio de Janeiro: Campus, 2003.

Fontes de Pesquisa

Sites:

<http://www.sobresites.com/empreendedorismo/artigos.htm>

<http://www.universia.com.br/html/materia/>

<http://www.empreendedores.net/artigos.asp>

<http://www.rhoempreendedor.com.br>