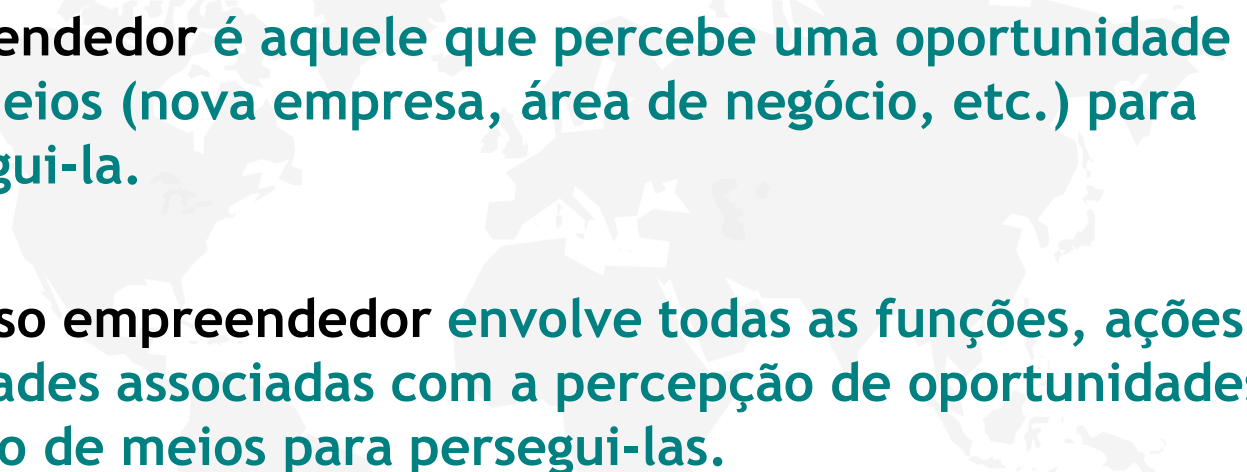


A faint, light gray world map is centered in the background of the slide, showing the outlines of the continents.

# **Empreendedorismo**

**Prof. Dr. José Dornelas**

# Empreendedorismo é o envolvimento de pessoas e processos

- 
- O empreendedor é aquele que percebe uma oportunidade e cria meios (nova empresa, área de negócio, etc.) para persegui-la.
  - O processo empreendedor envolve todas as funções, ações, e atividades associadas com a percepção de oportunidades e a criação de meios para persegui-las.

# O empreendedor

“O empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente através da introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização, ou pela exploração de novos recursos e materiais” Joseph Schumpeter (1949)

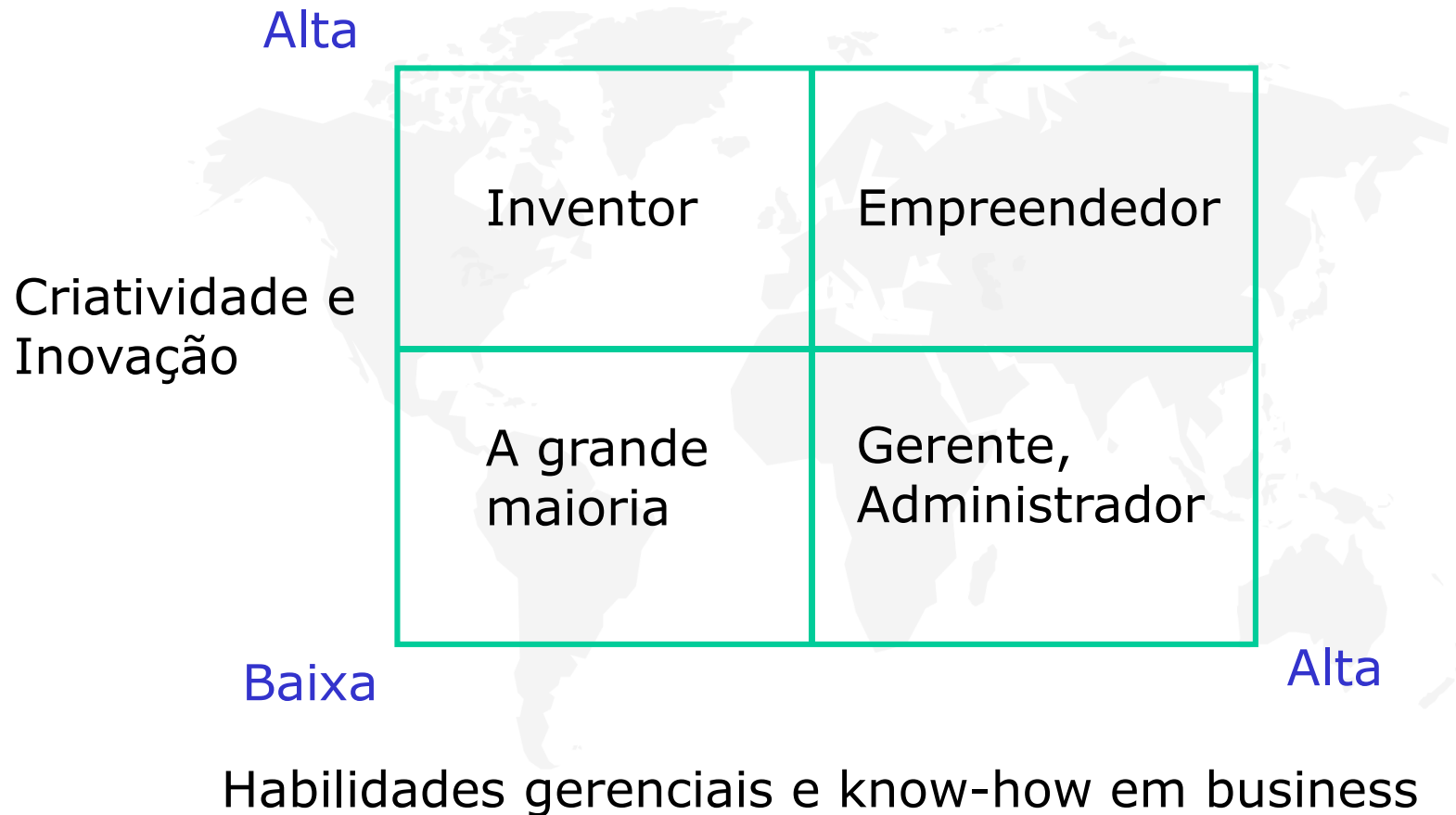
“É aquele que faz acontecer, se antecipa aos fatos e tem uma visão futura da organização” José Dornelas (2001)

# O empreendedor

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

- 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

# Quem é o empreendedor?



**networking**

**fazer a diferença**

**dinamismo**

**liderança**

**organização**

**risco**

**visão**

**Empreendedores de sucesso**

**motivação**

**planejamento**

**criatividade**

**conhecimento**

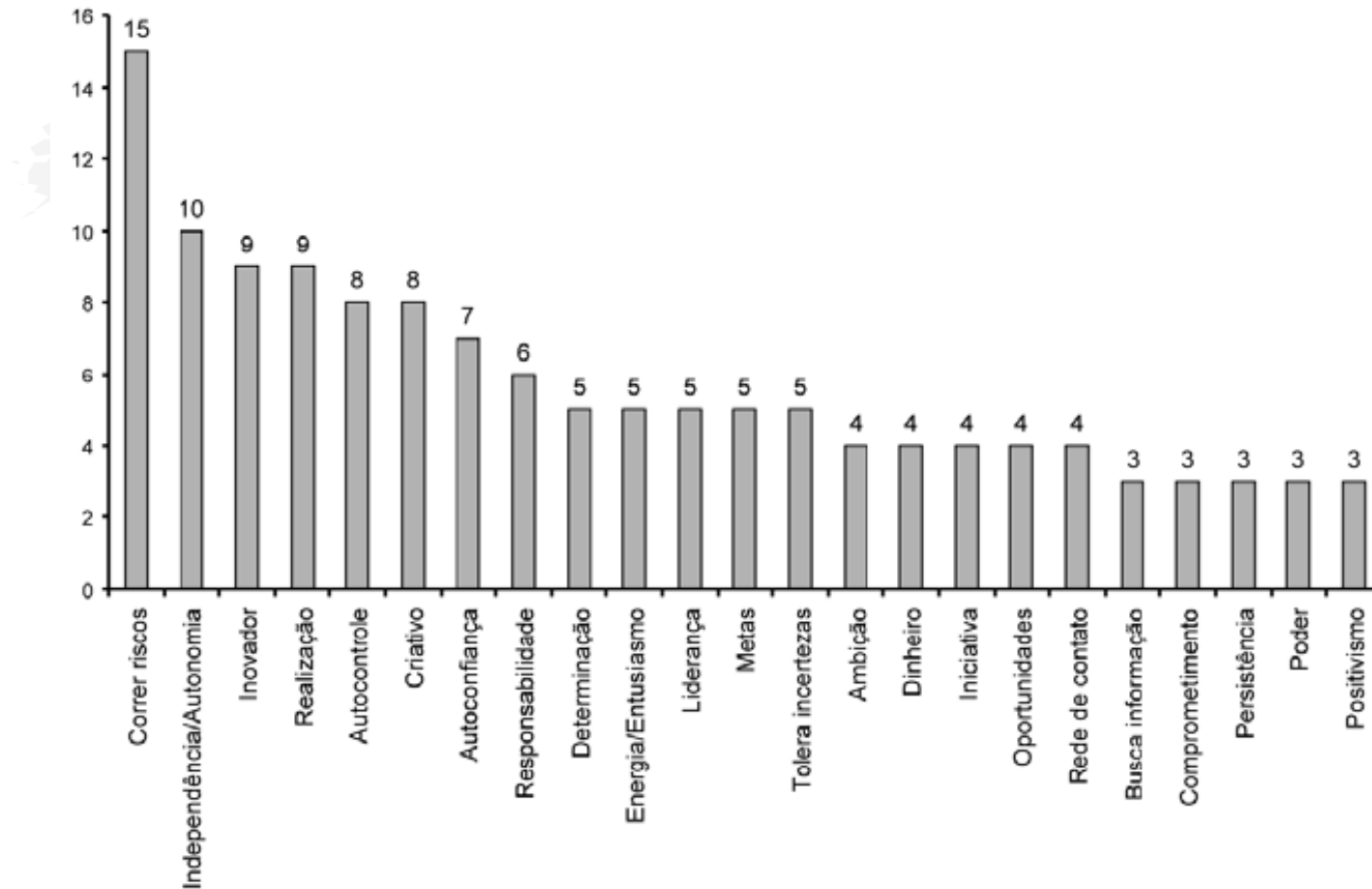
**equipe**

**paixão**

**explorar oportunidades**

# Quem é o empreendedor?

Características dos empreendedores mais citadas pelos pesquisadores.<sup>3</sup>



\*Fonte: Dornelas, JCA. *Empreendedorismo na Prática*. Rio de Janeiro: Campus, 2007.

# Quem é o empreendedor?

- Pergunta errada
- Tipos de empreendedores
- Mitos e verdades



# Tipos de empreendedores\*

- Nato
- Que aprende (inesperado)
- Serial
- Corporativo
- Social
- Necessidade
- Herdeiro (sucessão familiar)
- “Normal” (planejado)

\*Fonte: Dornelas, JCA. *Empreendedorismo na Prática*. Rio de Janeiro: Campus, 2007.

# 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

*“Aprenda tudo o que puder sobre o negócio e jamais se lance em uma empreitada sem nenhuma experiência profissional no ramo pretendido.”*

Empresário do ramo de alimentos saudáveis

- Idéia desenvolvida na garagem: MITO

- criatividade não é tudo

- Relacionamento/networking: VERDADE

*“Minha rede de relacionamentos sempre foi de vital importância na minha vida, desde os tempos de infância, quando eu nem mesmo sabia o que isso significava.”*

Empresário do ramo de publicidade

# Mitos e verdades

- Sorte: MITO

*“Após alguns meses e busca por oportunidades, conseguiu fechar meu primeiro contrato com uma rede de restaurantes que chegava ao Brasil para um front light na parede de um prédio por um período de dois anos.”*

Empreendedor do setor de comunicação

- Planejamento: VERDADE

- intuição x planejamento

*“Tudo foi acontecendo, sem planejamento. Hoje planejo mais e transpiro menos.”*

Empreendedor do setor de saúde

- Risco calculado: VERDADE

*“O gosto de empreender cobre os riscos envolvidos no processo decisório.”*

Empreendedor de consultoria empresarial

# Mitos e verdades

- **Ganhar dinheiro: MITO**

*“O objetivo de ganhar dinheiro não era o principal. O principal era ser capaz de realizar e criar sementes importantes...”*

Empreendedor de conglomerado industrial

- **Trabalhar menos: MITO**

*“Ser o dono do negócio significa dedicação total ao sucesso da empresa. Isso significa doar-se em tempo e trabalho, muitas vezes sacrificando a própria vida familiar.”*

Empreendedor do setor de bebidas

- **Usar os próprios recursos: VERDADE**

*“Eu tinha um carro e um apartamento na Bahia. Vendi os dois, aluguei um apartamento em São Paulo e montei a loja.”*

Empreendedor do setor de entretenimento

# Mitos e verdades

- **Família empreendedora: VERDADE**

*“Meu avô era proprietário de uma alfaiataria, talvez inconscientemente ele tenha me influenciado.”*

Empreendedor do ramo odontológico

- **Empreendedor nato: MITO**

*“Eu me inspirei em Antônio Ermírio de Moraes; tenho vontade de conhecê-lo pessoalmente.”*

Empreendedor do ramo de paisagismo

- **Ter sócios não é bom: MITO**

- sócios são essenciais e complementam

*“Sem sócio seria inviável uma pequena empresa com recursos limitados poder atingir seus objetivos.”*

Empreendedor do setor imobiliário

# O que eles/elas buscam...

## Realização de seus sonhos

*“Empreender é ter uma visão e ir atrás dela sem medir esforços, é uma realização de vida.”*

Empreendedor de conglomerado industrial



# Os principais erros... (como evitar)

- Recursos vêm por último
- Gerenciar o fluxo de caixa
- Atenção ao ciclo de vendas
- Foco x Diversificação
- Empreendedores não ganham escala
- Agilidade x Controle
- Ansiedade por resultados
- Entendimento do processo empreendedor



## PROCESSO EMPREENDEDOR

# O processo empreendedor

## Identificar e avaliar a oportunidade

criação e abrangência da oportunidade  
valores percebidos e reais da oportunidade  
riscos e retornos da oportunidade  
oportunidade versus habilidades e metas pessoais  
situação dos competidores

## Desenvolver o Plano de Negócios

1. Sumário Executivo
  2. O Conceito do Negócio
  3. Equipe de Gestão
  4. Mercado e Competidores
  5. Marketing e Vendas
  6. Estrutura e Operação
  7. Análise Estratégica
  8. Plano Financeiro
- Anexos

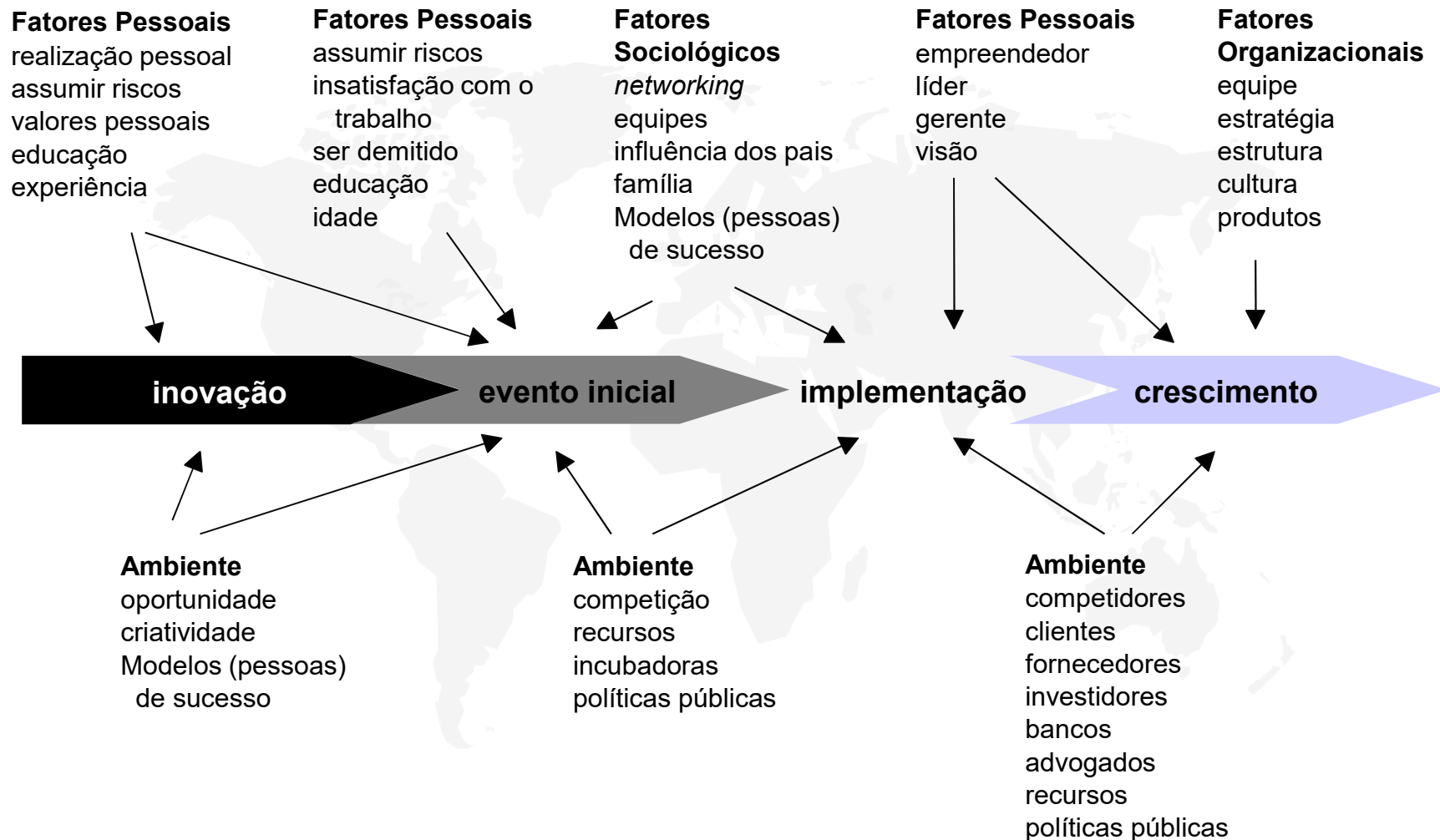
## Determinar e Captar os recursos necessários

recursos pessoais  
recursos de amigos e parentes  
*angels*  
capitalistas de risco  
bancos  
governo  
incubadoras

## Gerenciar o negócio

estilo de gestão  
fatores críticos de sucesso  
identificar problemas atuais e potenciais  
implementar um sistema de controle  
profissionalizar a gestão  
entrar em novos mercados

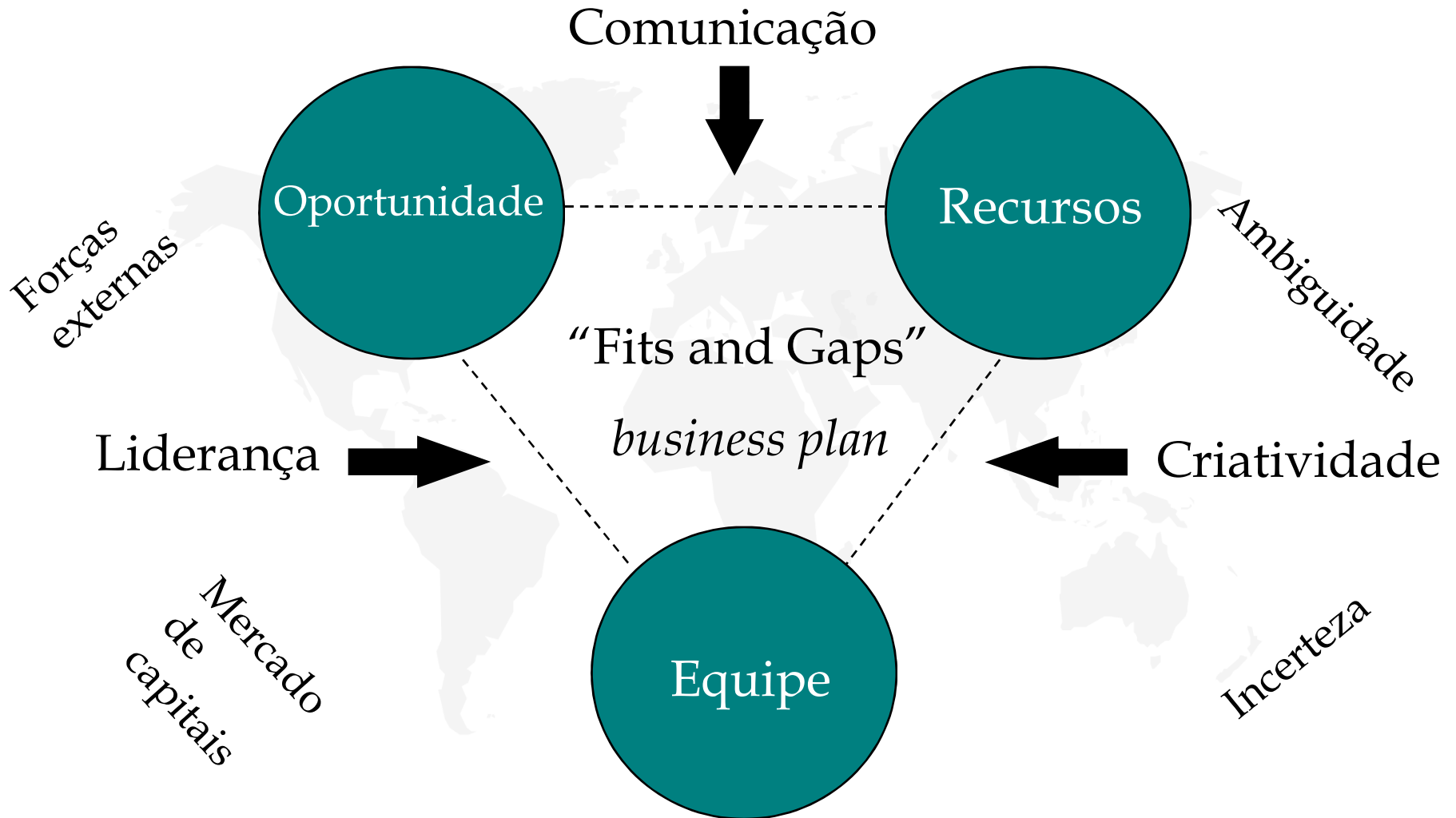
# Fatores ambientais e pessoais





© Copyright Babson College, 2001

# Processo empreendedor (modelo de Timmons)



© Jeffry Timmons and Steven Spinelli, Babson College

# A equipe, o time

- O empreendedor líder
- O time gerencial
- Experiência e *know-how*
- Habilidades gerenciais e competências
- Objetivos pessoais e valores
- Atitudes e filosofia

# A oportunidade

- Busca, formatação, criação
- A janela: tempo
- Requisitos de implementação
- Análise e avaliação
- Retorno econômico
- Recompensa X Risco
- Perspectiva de retorno



Empreendedores potenciais que não sabem identificar o mercado alvo não estão preparados para implementar seus projetos empresariais.

Eles apenas tiveram uma idéia, mas não identificaram uma necessidade de mercado!



**Sempre haverá  
um momento  
em que a porta  
se abrirá e  
deixará o  
futuro entrar!  
(Graham Greene)**



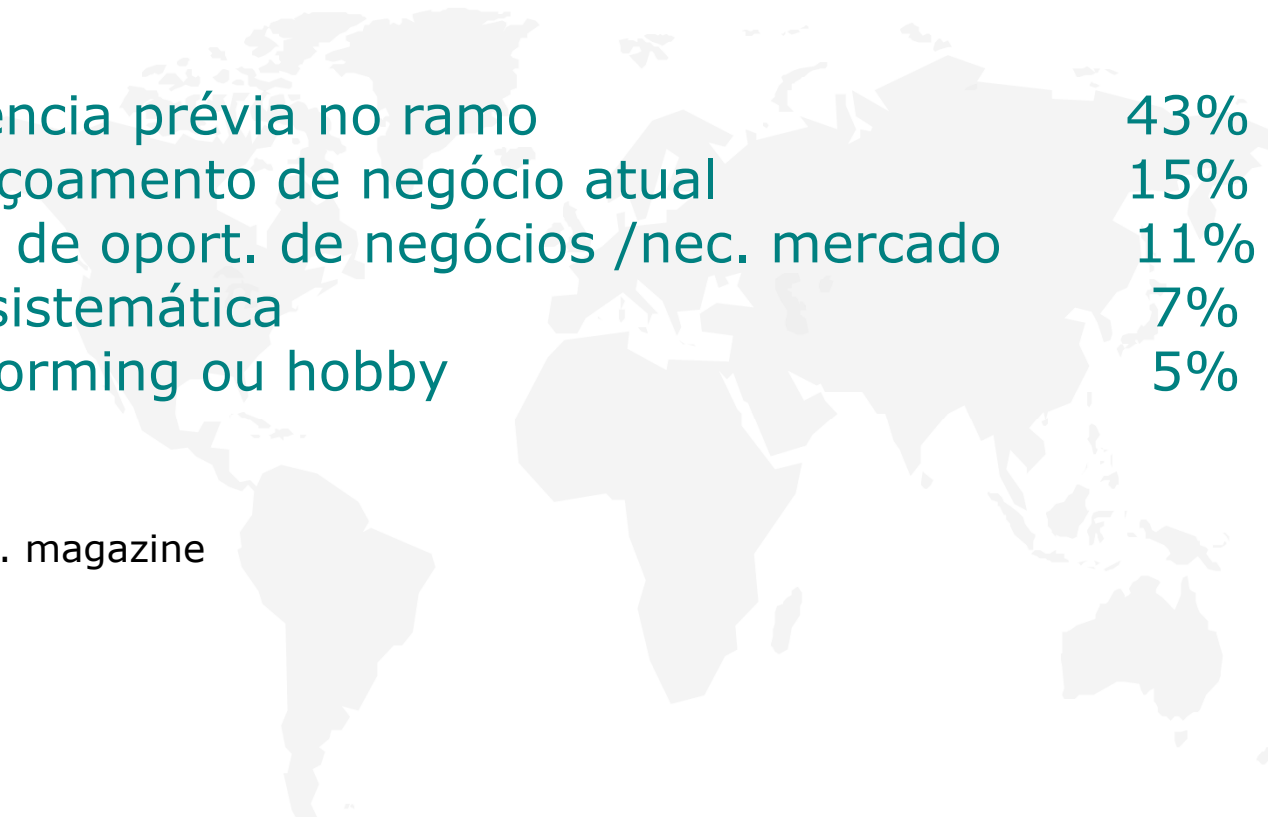
# Fatores situacionais

- Oportunidades alternativas de carreira
- Experiência (trabalho, hobby, interesses...)
- Modelos de referência (família, amigos, empreendedores de sucesso)
- Educação
- Redes sociais de relacionamento (network)
- Necessidades financeiras pessoais
- Economia local, regional e nacional

# Fatores pessoais

- **Motivação para fazer acontecer**
- **Auto-controle e auto-confiança**
- **Tolerância à ambiguidade**
- **Aceitar riscos**
- **Atenção às oportunidades**
- **Determinação**
- **Paixão**

# Fontes de idéias para novos negócios



Experiência prévia no ramo	43%
Aperfeiçoamento de negócio atual	15%
Identif. de oport. de negócios /nec. mercado	11%
Busca sistemática	7%
Brainstorming ou hobby	5%

Fonte: Inc. magazine

# Fontes de idéias de start-ups de tecnologia

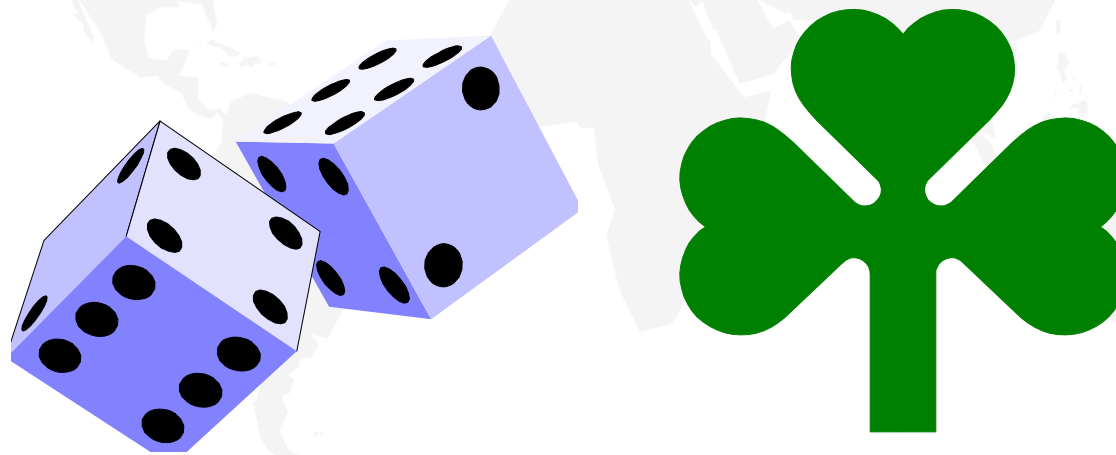


Experiência prévia no ramo 90%

Fonte: Inc. magazine

# Sorte?

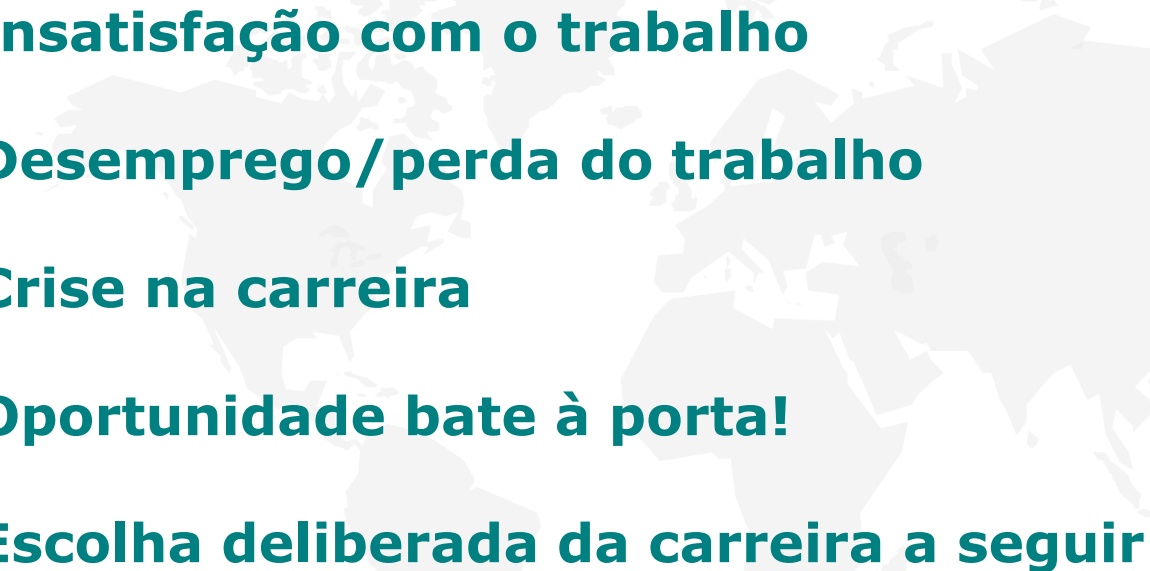
Em empreendedorismo sorte é o encontro da  
preparação com a oportunidade!



# Recursos

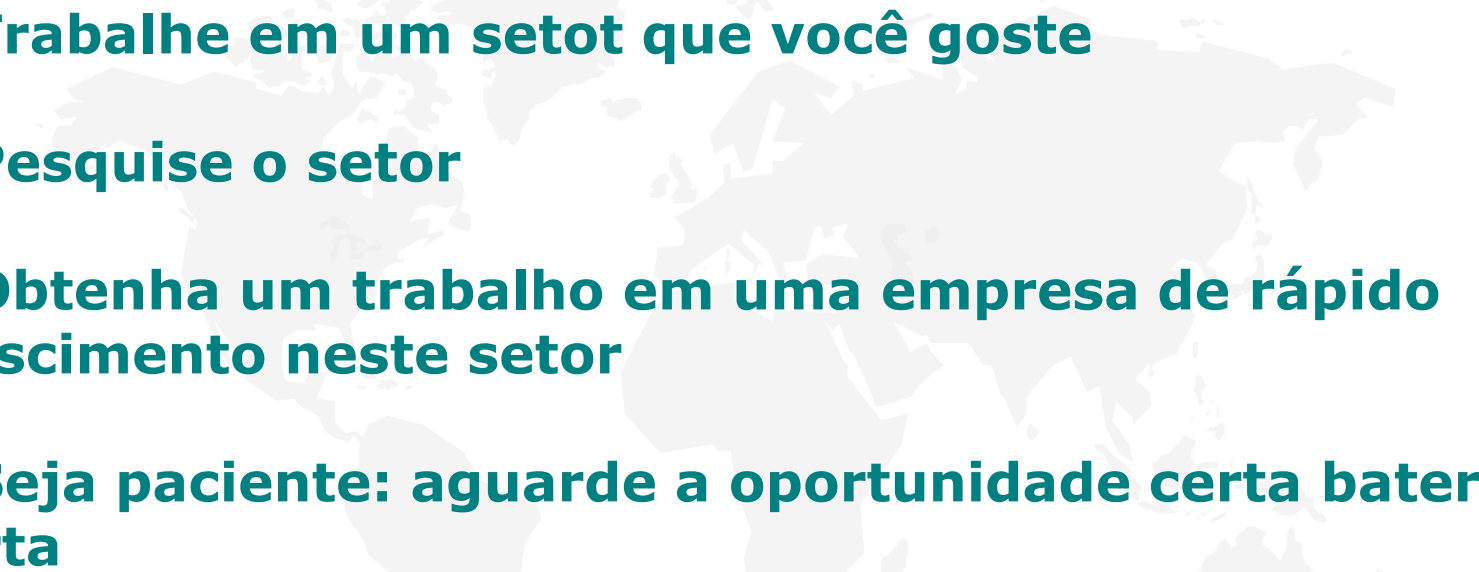
- Gerenciar o crescimento da equipe
- *Business Plan* e estratégia corporativa
- \$\$
- Infra-estrutura
- Recursos profissionais externos
- Minimizar e controlar Vs. Maximizar e lucrar

# **Evento de “disparo” vs. Decisão sistemática**

- 
- **Insatisfação com o trabalho**
  - **Desemprego/perda do trabalho**
  - **Crise na carreira**
  - **Oportunidade bate à porta!**
  - **Escolha deliberada da carreira a seguir**



# **Implicações para a carreira**

- 
- **Trabalhe em um setor que você goste**
  - **Pesquise o setor**
  - **Obtenha um trabalho em uma empresa de rápido crescimento neste setor**
  - **Seja paciente: aguarde a oportunidade certa bater à porta**

# **Encontrando oportunidades de alto potencial**

- **Ganhe experiência relevante no ramo**
- **Construa seus contatos profissionais (network)**
- **Saiba onde detectar oportunidades**
- **Leia tudo e de tudo, Converse com todos**
- **Boas oportunidades são difíceis de encontrar, seja paciente!**

# Refletindo...



*A jornada empreendedora passa por  
uma estrada longa, cheia de imprevistos,  
e aparentemente sem fim.*

*Mas a recompensa é gratificante e traz  
sentido ao esforço empreendido. Afinal:*

*“A vida é uma oportunidade de ousar”...*

