

Empreendedorismo

Profa. Ana Carolina G. Inocencio

Tema da Aula: Empreender como opção de carreira



Qual o nosso objetivo com esta aula?

- Compreender os conceitos acerca do desenvolvimento de um negócio próprio
- Discutir sobre as três etapas principais para o sucesso—escolher, criar e planejar
- Desenvolver a Dinâmica: Criando com limites



Perfil do empreendedor

- Segundo o dramaturgo irlandês **Bernard Shaw**:



o homem racional adapta-se
ao mundo



e o irracional tenta adaptar o
mundo a si.

Sendo assim, todo progresso depende do homem
irracional.



Perfil do empreendedor

- Alguém que não se conforma com os produtos e serviços disponíveis no mercado e procura melhorá-los. **INCONFORMISMO**
- Alguém que, por meio de novos produtos e serviços, procura superar os existentes no mercado. **PROCESSO DE DESTRUIÇÃO CRIATIVA**
- Alguém que não se intimida com as empresas estabelecidas e as desafia com o seu novo jeito de fazer as coisas. **NECESSIDADE DE REALIZAR**



Perfil do empreendedor

- O perfil do empreendedor bem sucedido ilustra duas características importantes necessárias ao futuro empreendedor:

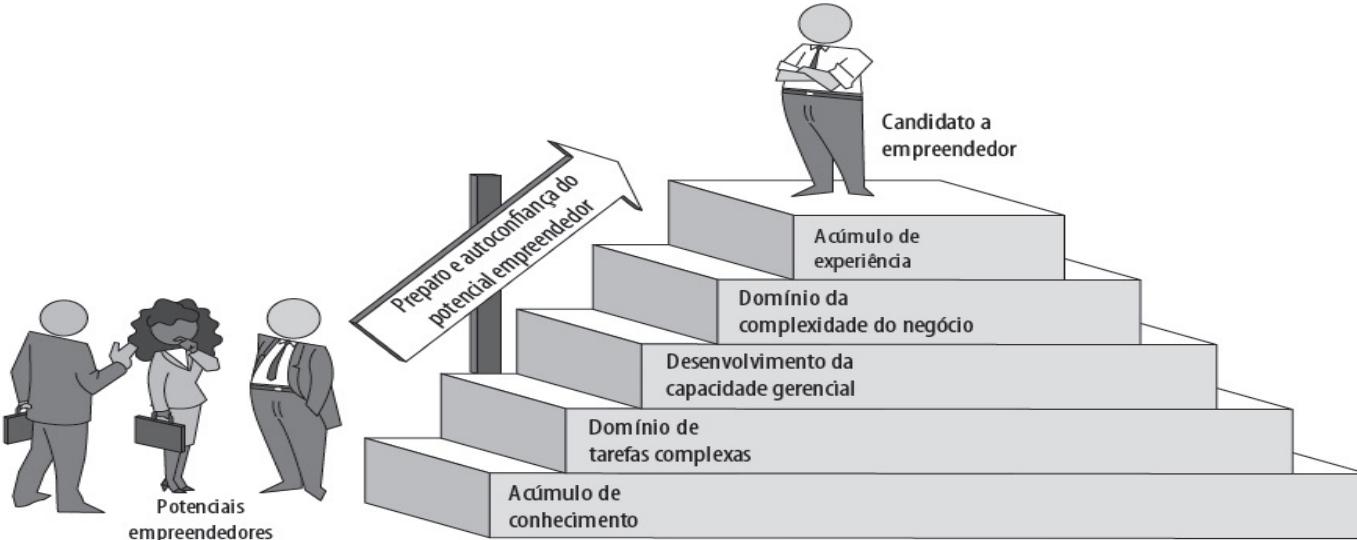
Não se conformar com o mundo e tentar adaptar o mundo a si

Ter grande necessidade de realizar e disposição de assumir os riscos e fazer sacrifícios pessoais necessários para ter sucesso



Perfil do empreendedor

Figura 2.1 Crescimento do preparo e da autoconfiança, do potencial empreendedor, para assumir riscos

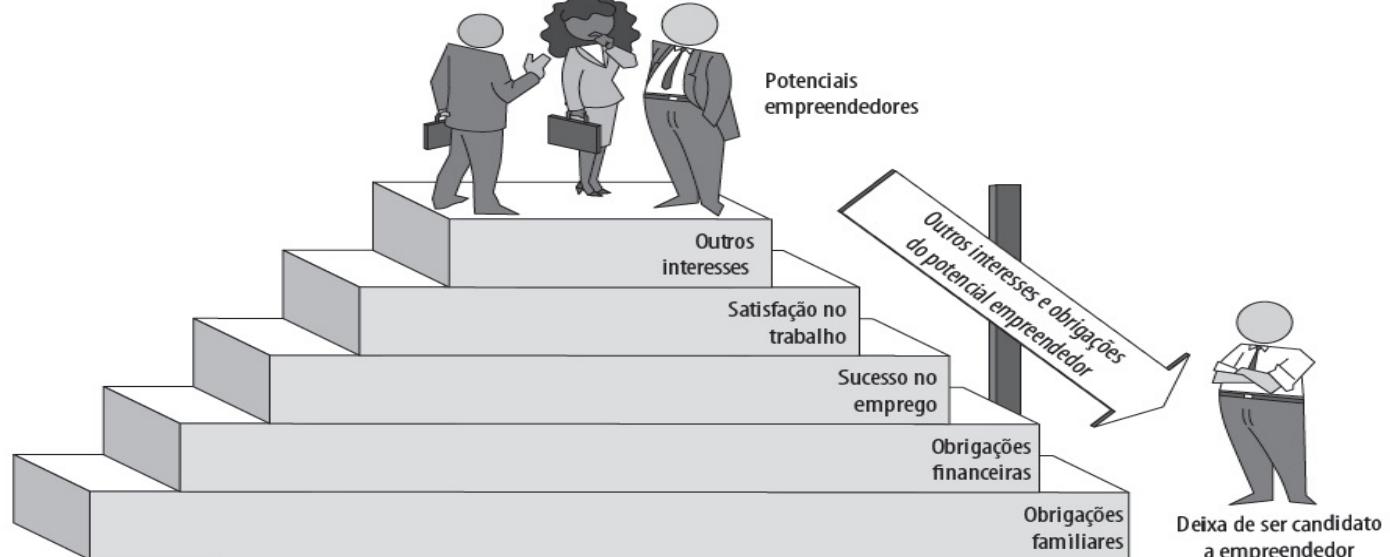


O preparo e a autoconfiança do potencial empreendedor para iniciar um negócio próprio são função direta de seu conhecimento, domínio sobre as tarefas necessárias para desenvolvê-lo, sua capacidade gerencial, seu domínio sobre a complexidade do negócio escolhido e sua experiência acumulada.



Perfil do empreendedor

Figura 2.2 Decréscimo da autoconfiança e disposição, do potencial empreendedor, para assumir riscos



A maioria das pessoas tem outros interesses, satisfação no trabalho, sucesso no emprego, sucesso na vida particular, obrigações sociais, obrigações financeiras e obrigações familiares que inibem o interesse de assumir a incerteza e os riscos de um negócio próprio.



Sem Lucro Vale a Pena?



O que deve ter prioridade na escolha de um negócio:

- **Um negócio que proporcione prazer;**
- **Um negócio fácil de montar;**
- **Um negócio que dá muito lucro;**

Aliás, é possível ficar satisfeito com um negócio que não dá lucro?



Autoavaliação - Que nome vocês dariam a cada grupo de razões?...

- Grupo 1 **Sobrevivência**

- Fui despedido/não arrumo emprego/preciso sobreviver
- Quero aumentar a renda atual / complementar o salário
- Ter um negócio é uma boa alternativa de trabalho na minha área

- Grupo 2 **Investimento**

- Me parece uma boa oportunidade
- Quero conquistar a independência financeira
- Quero ganhar muito dinheiro
- Quero investir em empresas

- Grupo 3 **Paixão**

- Quero atuar naquilo que gosto / gosto da ideia de ser empresário
- Quero atingir uma posição profissional da qual sente orgulho
- Quero mostrar que sou capaz de construir uma grande empresa
- Quero mostrar que sou capaz de concretizar uma ideia / deixar minha marca no mundo

- Grupo 4 **Lutar por uma causa**

- Quero lutar por uma causa
- Quero melhorar a vida das pessoas
- Quero gerar empregos e riquezas para a comunidade ou o país



Autoavaliação: Minhas Razões para Empreender





Sobrevivência



- **Emprego.**
- **Salário.**
- **Pressão pela sobrevivência.**
- **Iniciativa para gerar trabalho para si mesmo.**



Investimento

Ao invés de investir no mercado financeiro, ou em imóveis, você pode ganhar dinheiro com um empreendimento.



Paixão: Realização ou Luta por uma Causa





Implicações para a Escolha de um Negócio





Implicações para a escolha de um negócio

- **Vamos definir, de forma muito simplificada, o lucro de uma empresa como o dinheiro que “sobra” após serem pagas todas as despesas.**
- **E vamos considerar que salário é despesa, tanto dos funcionários como dos donos do empreendimento.**
- **Se em um determinado negócio não sobrar nada de dinheiro após serem pagas todas as despesas, a empresa não deu lucro.**



Implicações para a escolha de um negócio

- **SOBREVIVÊNCIA: NEGÓCIO QUE NÃO DÁ LUCRO VALE A PENA?**
- Vale a pena, desde **que lucro não seja a principal motivação.**
- Um negócio que paga um salário aos empreendedores que nele trabalham está garantindo a **sobrevivência.**
- Se a principal motivação for a sobrevivência, o negócio está **cumprindo o papel.**



Implicações para a escolha de um negócio

• INVESTIMENTO: QUANDO O LUCRO É ESSENCIAL?

- Se alguém quer **empreender para investir**, não faz sentido investir em um negócio que consegue pagar apenas os salários e as demais despesas.
- É preciso proporcionar uma **boa rentabilidade**, ou um **bom ganho de capital**.
- A **rentabilidade precisa ser maior** do que a rentabilidade de alternativas menos arriscadas de investimento, **como fundos de renda fixa e imóveis**.



Implicações para a escolha de um negócio

•PAIXÃO: REALIZAÇÃO E LUTA POR UMA CAUSA

•**Dinheiro** é o elemento comum entre o Grupo 1 (sobrevivência) e o Grupo 2 (investimento), a **paixão** é o elemento comum entre o Grupo 3 (realização) e o Grupo 4 (luta por uma causa).

•Quando a **motivação é a paixão**, queremos sentir orgulho de mostrar o negócio para os filhos, vizinhos, amigos e parentes.

•Quando a **paixão é a maior motivação**, o **primeiro passo para escolher um negócio é identificar as coisas que lhe dão prazer, lhe impressionam e motivam**.



Além do Lucro

“A missão de um fabricante deveria ser superar a pobreza, tirar a sociedade como um todo da miséria... promovendo, assim, a qualidade de vida em todo o mundo”.

Konosuke Matsushita, Panasonic

“Contribuir para o bem estar humano com... recursos para aliviar a dor, restaurar a saúde e ampliar a vida”.

Missão da Medtronic



Negócio ou Outra Alternativa?





Novo negócio ou outra alternativa?

- **Principal motivação sobrevivência**, a alternativa de empreender em um novo negócio deve ser comparada a outras alternativas que visem o mesmo propósito.
 - Insistir na busca de um emprego, ou fazer um curso de reciclagem profissional.
- Se o **empreendimento for visto como um investimento**, a opção pelo novo negócio deve ser comparada a outras alternativas de investimento.
 - Para realmente valer a pena, provavelmente, a rentabilidade do negócio precisará ser bem maior do que a proporcionada por fundos de investimento.



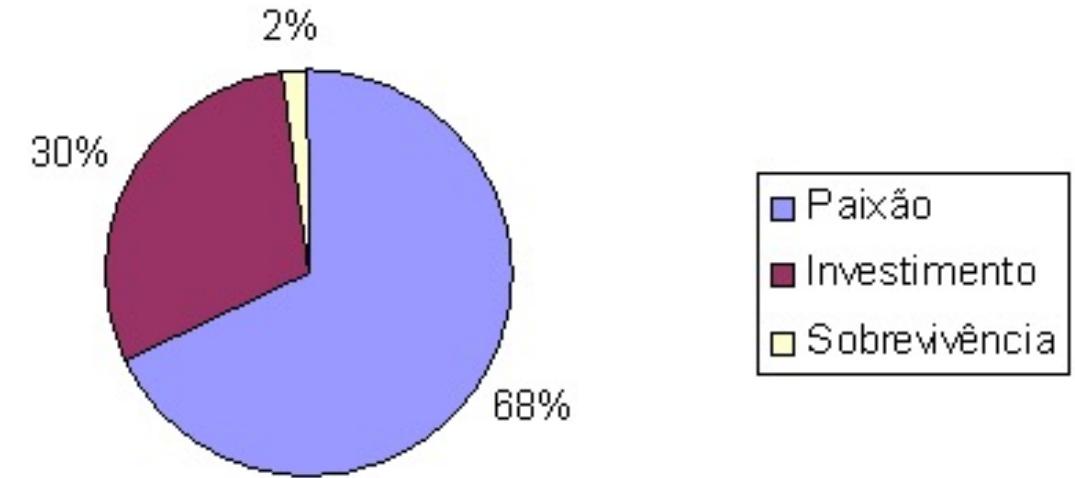
Novo negócio ou outra alternativa?

• **Nos casos de paixão, a alternativa de empreender em um novo negócio deve ser comparada com outras alternativas que proporcionem realização, satisfação ou sentimento de dever cumprido.**



Visualizando sua Motivação - Combinação de Motivos

- **A motivação, em geral, tem um pouco dos três fatores;**
- **O que varia é a importância que damos a cada fator em determinado momento de nossas vidas.**





Por Paixão ou Por Dinheiro?

1500 formandos...

**83% dinheiro → disseram que
trabalhariam por dinheiro**

**17% paixão → disseram que
trabalhariam por prazer, deixando o
dinheiro em segundo plano**

20 anos depois...

**101 milionários
Quantos vocês
acham que estava
entre os 83%?**

Apenas 1

Mark Albion, citado por Maria Tereza Gomes, Revista Você S.A.



Por Paixão ou Por Dinheiro?

Se você lutar por uma causa na qual realmente acredita, terá maiores chances de vencer. Será mais provável e mais significativo ganhar dinheiro em um empreendimento que lhe apaixona.





Desenvolver um negócio próprio

- Desenvolver um negócio próprio não é difícil, como pensa a maioria.
 - O SUCESSO depende do bom conhecimento do mercado e de uma boa estratégia de vendas
 - O INSUCESSO pode ter como uma das principais causas falhas na condução gerencial e no planejamento no início do negócio.



Desenvolver um negócio próprio

- Além dos **conhecimentos necessários**, cada negócio exige **habilidades específicas**.
 - Se quer abrir um restaurante, saiba cozinhar;
 - Se quer abrir uma loja de artesanato, saiba fazer artesanato....
- Mas há duas habilidades que estão na essência do sucesso dos empreendedores:
 - **HABILIDADE DE VENDER;**
 - **HABILIDADE DE LIDAR COM O DINHEIRO.**



Sucesso depende de três etapas: escolher, criar e planejar

- A primeira etapa **ESCOLHER:**
Procurar e conhecer a oportunidade de negócio, é a mais crítica e muitas vezes a mais penosa para o candidato a empreendedor.
- Um bom exemplo é o caso de uma butique em que o empreendedor precisa iniciar como sacoleiro ou balconista para entender realmente o assunto.





Sucesso depende de três etapas: escolher, criar e planejar

- A segunda etapa **CRIAR**: criar o conceito, os atributos de valor, reconhecer e administrar os riscos, avaliar o potencial de lucro e crescimento e definir a estratégia competitiva do negócio.
- É a parte em que o candidato a empreendedor usa o conhecimento adquirido na primeira etapa para conceituar o negócio, isto é, definir a oferta que pretende fazer aos futuros clientes, avaliar os riscos dessa oferta e administra-los





Sucesso depende de três etapas: escolher, criar e planejar

- A terceira etapa **PLANEJAR**: é relativamente simples, apesar de necessitar de uma dedicação especial do empreendedor.
- Nessa etapa que ele deve colocar todo o conhecimento adquirido nas etapas anteriores em um plano de negócios.
- O plano de negócios servirá para testar a viabilidade do empreendimento e obter os recursos financeiros necessários antes de iniciá-lo.



PLANEJAMENTO



Definição grupos de Empreendedores

- Mínimo 2 e máximo 2



Criando com Limites



Aliando Paixão e Dinheiro

Atividade : Proponha um Negócio

Proponha um negócio que reflita sua motivação para empreender.