

# Disciplina: Empreendedorismo

Profa. Ana Carolina G. Inocencio

Tema da Aula: *O que é Empreendedorismo*



# Habilidades que desenvolveremos com esta aula:

- Entenderemos o que é ser empreendedor
- Quais são os Papéis do Empreendedor
- Quais os motivos necessários para Iniciar um Negócio Próprio
- Veremos algumas pequenas Empresas Inovadoras



# O que é Empreendedorismo



# O que é ser Empreendedor

- A palavra **empreendedora** vem do francês (**entrepreneur**) e quer dizer aquela pessoa que assume risco e começa algo novo.



# O que é ser Empreendedor

- Empreendedor é aquele que aceita a responsabilidade de construir empresas, cidades e países.
- É aquele que considera que é seu papel transformar a sociedade. O empreendedor aceita fazer a diferença; exercer influência; tomar a iniciativa; intervir.



# Empreendedorismo

- “Chamamos ‘empreendimento’ a realização de combinações novas [de fatores de produção]; chamamos ‘empreendedores’ os indivíduos cuja função é realizá-las”

Schumpeter (1911)



# Empreendedorismo

- É a identificação, avaliação e exploração de oportunidades”.  
Shane, Venkataraman (2012)



# Pode ser ensinado?

- “Empreendedorismo não é mágico, não é misterioso e não está relacionado com genética. É uma disciplina. E como qualquer disciplina, pode ser aprendido.”

Peter Drucker (1985)



# Definições de Empreendedor

- 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 perseguí-la.
  - O processo empreendedor envolve todas as funções, ações, e atividades associadas com a percepção de oportunidades e a criação de meios para perseguí-las.



# Definições de Empreendedor

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



# O que é Empreendedorismo



# Papéis do empreendedor

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

- Iniciativa para criar/inovar e paixão pelo 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

# **networking**



**fazer a diferença      dinamismo**

**liderança**

**organização      risco**

**visão**

Empreendedores de  
sucesso

**motivação**

**planejamento      criatividade**

**conhecimento**

**equipe**

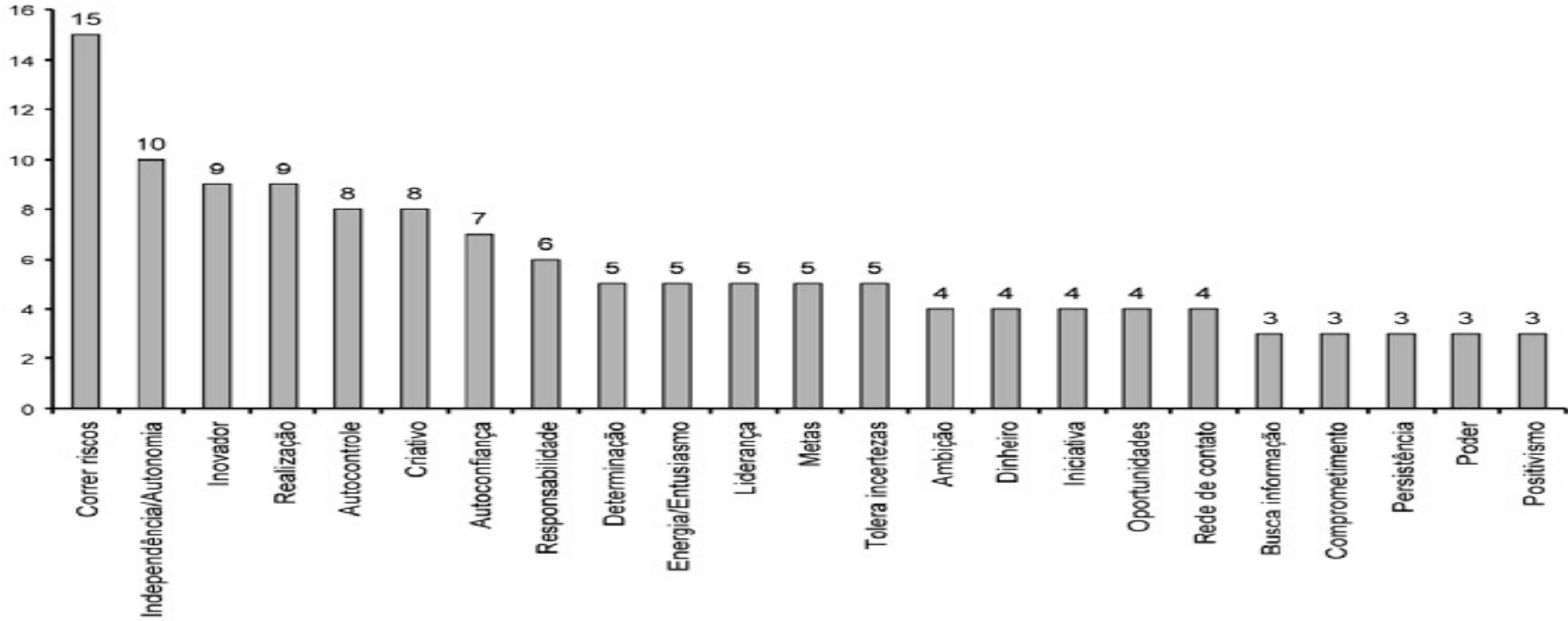
**paixão**

**explorar oportunidades**

# Quem é o empreendedor?



## Características dos empreendedores mais citadas pelos pesquisadores



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



# Tipos de empreendedores\*

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

**“Empreendedorismo não é mágico, não é misterioso e não está relacionado com genética. É uma disciplina. E como qualquer disciplina, pode ser aprendido.”**

**Peter Drucker (1985)**

\*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
- **Ideia 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 de oportunidades, consegui 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



Para esta busca são necessárias algumas competências:

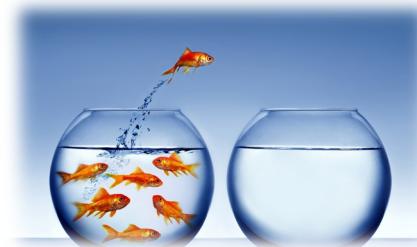
**C**ONHECIMENTO  
(SABER)



**H**ABILIDADE (SABER FAZER)



**A**TITUDE (FAZER)

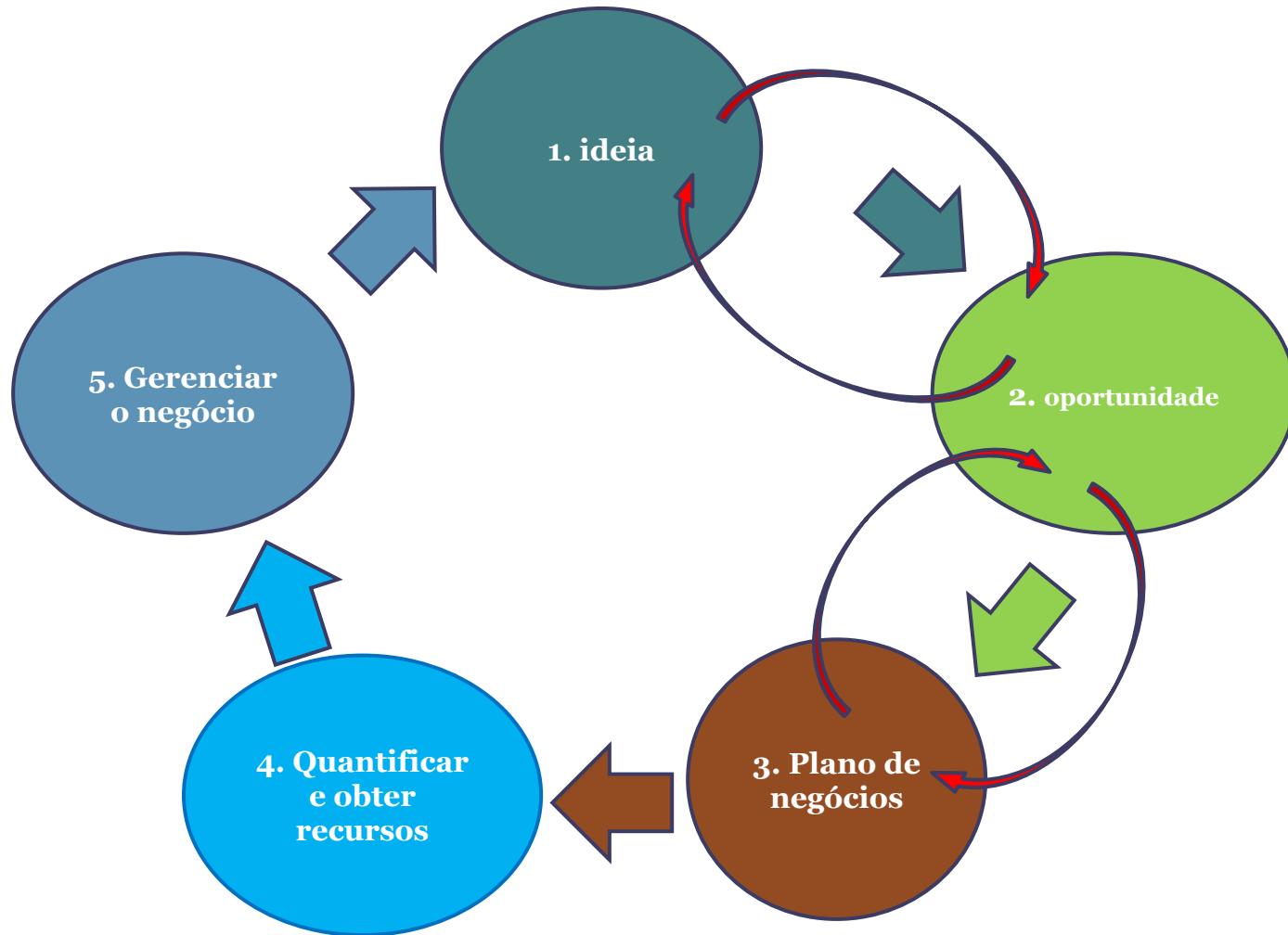




# Dinâmica de apresentação



# O 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



# Papéis do Empreendedor ao iniciar um negócio

**Tabela 1.1** Papéis do empreendedor ao iniciar um negócio

Papéis do empreendedor	Atuação	Riscos
Empreendedor	Empreende (lidera) o desenvolvimento do negócio	Assume todos os riscos do negócio
Empresário	Empresaria (financia) o desenvolvimento do negócio	Assume (só) o risco financeiro do negócio
Executivo	Gerencia o trabalho para o desenvolvimento do negócio	Assume (só) o risco profissional do negócio
Empregado	Executa o trabalho para desenvolver o negócio	Assume (só) o risco do emprego no negócio

*Os empreendedores que começam um negócio próprio geralmente assumem no início os quatro papéis: empreendedor, empresário, executivo e empregado.*



# Variações dos papéis do empreendedor em função do crescimento do negócio

**Tabela 1.3** Variação dos papéis do empreendedor em função do crescimento do negócio

Papéis do empreendedor	Empresa			
	Início	Pequena	Média	Grande
Empreendedor	Empreendedor	Empreendedor	Empreendedor	Empregado
Empresário	Empreendedor	Empreendedor	Empreendedor ou empregado	Empregado
Executivo	Empreendedor	Empreendedor	Empregado	Empregado
Empregado	Empreendedor	Empregado	Empregado	Empregado

*Conforme a empresa cresce, o empreendedor vai sendo substituído nos papéis por empregados.*



# Ideograma chinês para crise com mais de quatro mil anos

- Os chineses, há mais de 4 mil anos, já sabiam que crises, representam ao mesmo tempo ameaças e oportunidades.
- Toda crise representa ameaça para o momento atual e oportunidade para o futuro.
- Os produtos e serviços baseados em tendências históricas estão ameaçados, e aqueles que conseguirem captar as novas tendências terão grandes oportunidades.

Figura 1.1 Ideograma chinês para crise com mais de quatro mil anos



Ameaça

+

= Crise

Oportunidade

*O ideograma chinês para crise é composto pela superposição de dois ideogramas. O ideograma superior representa a 'ameaça' e o inferior, a 'oportunidade'. Para os chineses, a superposição de ameaça sobre oportunidade representa crise.*



# 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**



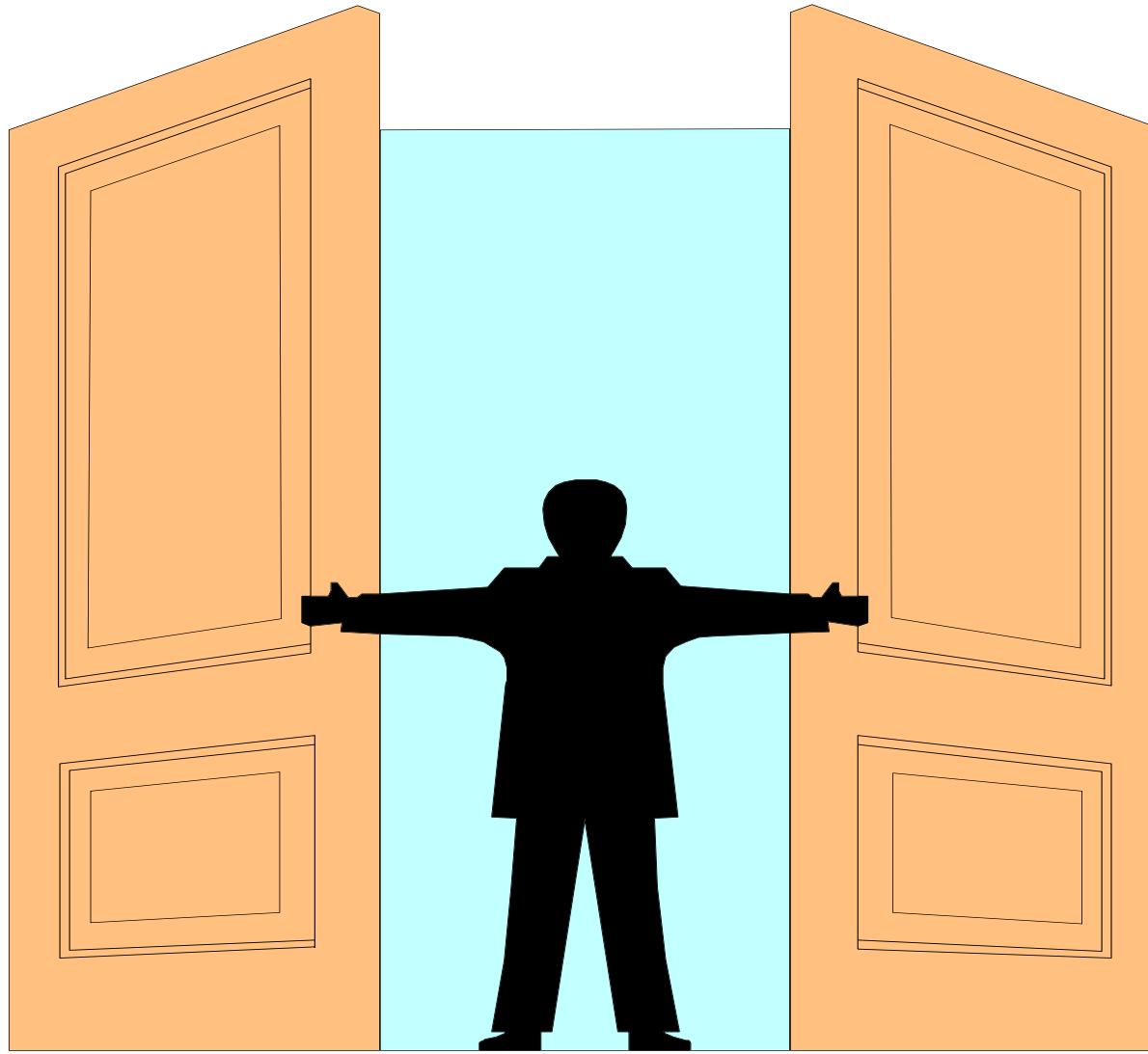
# A oportunidade

- 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

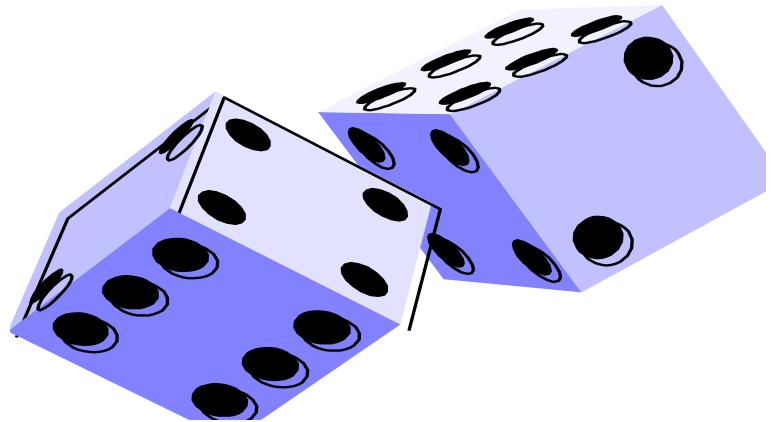
- **Experiência prévia no ramo** 43%
- **Aperfeiçoamento de negócio atual** 15%
- **Identif. de oport. de negócios /nec. mercado** 11%
- **Busca sistemática** 7%
- **Brainstorming ou hobby** 5%

Fonte: Inc. magazine



# 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!**



# Empreendedorismo



# Você É Empreendedor?

- O Empreendedor...
  - Aceita o chamado para ser líder; considera que é sua responsabilidade transformar a sociedade;
  - Escolhe ter papel ativo na construção de seu futuro; constrói visões positivas para o futuro; faz planos para o futuro; toma decisões focando o futuro; transforma o futuro;
  - Estabelece metas de longo, médio e curto prazo; verifica o cumprimento de metas sistematicamente;



# Você É Empreendedor?

- O Empreendedor...
  - Vive em busca de oportunidades;
  - Não copia opiniões e valores; mantém a independência;
  - Consegue assimilar derrotas; persiste;
  - Assume riscos calculados;
  - É capaz de se relacionar; forma rede de relacionamentos; exerce liderança com base em bom relacionamento com as pessoas;



# Você É Empreendedor?

- O Empreendedor...
  - Forma equipes; enxerga as pessoas como o principal componente das soluções;
  - Demonstra capacidade de comunicação e persuasão; carisma;
  - Inspira sonhos elevados nas pessoas; por onde passa, espalha otimismo e esperança;
  - Sonha, mas também faz planos e os executa; trabalha; dá o seu melhor em qualquer tipo de atividade.



# O Empreendedor Transforma o Futuro

- O empreendedor não se conforma com situações ruins, e toma a iniciativa de transformar o futuro.
- O empreendedor consegue enxergar justiça social no futuro de um país, consegue prosperidade no futuro de uma empresa falida, consegue enxergar empresas que ainda não existem e tecnologias que ainda não foram desenvolvidas.



# O Empreendedor Vive em Busca de Oportunidades

**Ter senso de oportunidade significa viver em busca de oportunidades; considerar todas as situações da vida como oportunidades.**

**Uma batida no trânsito pode ser uma oportunidade; conversar com alguém no elevador pode ser uma oportunidade.**

**Em uma situação trágica o empreendedor se pergunta: como é possível transformar essa tragédia em vitória?**



# Venda Simulada

- **Descrição:** Cada grupo deverá sortear um produto e organizar uma apresentação para vender este produto.
- Em sua apresentação deverá demonstrar aos outros grupos que seu produto deve ser comprado, sendo que este não deverá ser modificado ou trocado.
- Os estudantes deverão considerar o produto, dar-lhe um preço, informar as formas de pagamento, propaganda (podem utilizar slogan, música, propaganda, etc.) embalagem e forma de distribuição para a rede de lojas.



# Experimente!!!

**Experimente adotar o  
comportamento empreendedor.**

**Experimente projetar, passo a  
passo, um novo negócio  
tecnológico: empresa e tecnologias  
que o mundo estará utilizando  
daqui a algum tempo.**





# 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”...**



# Jogos Educacionais

- **Jogos para auxiliar no desenvolvimento de habilidades empreendedoras:**
- <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/jogos-online-capacitam-empreendedores-e-estudantes-de-forma-ludica,925a6eaecc801710VgnVCM1000004co021oaRCRD>