

GESTÃO EMPRESARIAL

- O que é Gestão?
- E o gerenciamento, administração, onde existe uma instituição, uma empresa, uma entidade social de pessoas, a ser gerida ou administrada.
- O objetivo é de crescimento, estabelecido pela empresa através do esforço humano organizado, pelo grupo, com um objetivo específico. As instituições podem ser privadas, sociedades de economia mista, com ou sem fins lucrativos.



GESTÃO EMPRESARIAL

- Qual é a diferença entre Administração e Gestão?
- Administrar:
 - Planejar, Organizar, Dirigir e Controlar pessoas para atingir de forma eficiente e eficaz os objetivos de uma organização.
- Gestão:
 - Utilizar todas as funções e conhecimentos necessários para através de pessoas atingir os objetivos de uma organização de forma eficiente e eficaz.
 - Funções: Técnica, contábil, financeira, comercial, segurança e administração.
 - Conhecimentos: Psicologia, antropologia, estatística, mercadologia, ambiental etc.



GESTÃO EMPRESARIAL

○ **Competência de Gestão:**

- Reconhecer e definir problemas, equacionar soluções, pensar estrategicamente, introduzir modificações nos processos de trabalho, atuar preventivamente, transferir conhecimentos e exercer o processo de tomada de decisão.



GESTÃO EMPRESARIAL

- **Envolvem capacidade para:**
 - contextualizar/analisar ambiente interno e externo;
 - Visão sistêmica;
 - Sistematizar tomada de decisão;
 - Prontidão à mudança – flexibilidade;
 - Visão do Negócio;
 - Negociação.



GESTÃO EMPRESARIAL

○ **Competências Sociais:**

- Desenvolver expressão e comunicação compatíveis com o exercício profissional, inclusive nos processos de negociação e nas comunicações interpessoais ou intergrupais.

○ **Envolvem capacidade para:**

- Relacionamento interpessoal;
- Comunicação;
- Gestão de pessoas;
- Trabalhar em grupo;
- Desenvolver equipes.



GESTÃO EMPRESARIAL

- *Conceitos Essenciais de gestão;*
- *Visão sistêmica do negócio;*
- *Ferramentas de Gestão;*
- *Elaboração plano de negócio.*



GESTÃO EMPRESARIAL

○ EMPREENDEDORISMO

- O conceito mais aceito de "Empreendedorismo" foi popularizado pelo economista **Joseph Schumpeter** em 1945.
- O empreendedor é alguém versátil, que possui as habilidades técnicas para saber produzir e capitalistas ao reunir recursos financeiros, organiza as operações internas e realiza as vendas de sua empresa.



GESTÃO EMPRESARIAL

- Em 1967 com **Kenneth E. Knight** e em 1970 com **Peter Drucker** foi introduzido o conceito de risco, uma pessoa empreendedora precisa arriscar em algum negócio.
- E em 1985 com **Gifford Pinchot** foi introduzido o conceito de Intra-empreendedor, uma pessoa empreendedora mas dentro de uma organização.



GESTÃO EMPRESARIAL

○ **Tipos de Empreendedores:**

- Empreendedor;
- Intra-empreendedor;



GESTÃO EMPRESARIAL

- Uma das definições mais aceitas hoje em dia é dada pelo estudioso de empreendedorismo, Robert D. Hisrich, segundo ele:

Empreendedorismo é o processo de criar algo diferente e com valor, dedicando tempo e o esforço necessários, assumindo os riscos financeiros, psicológicos e sociais correspondentes e recebendo as conseqüentes recompensas da satisfação econômica e pessoal.



GESTÃO EMPRESARIAL

- **Perfil Empreendedor;**

- **Busca de oportunidade e iniciativa:**

Esta característica refere-se à capacidade de se antecipar aos fatos e criar novas oportunidades de negócios, desenvolver novos produtos e serviços e propor soluções inovadoras.



GESTÃO EMPRESARIAL

- **Perfil Empreendedor;**

- **Persistência:**

Enfrentar os obstáculos decididamente, buscando o sucesso a todo custo, mantendo ou mudando as estratégias de acordo com as situações.



GESTÃO EMPRESARIAL

- **Perfil Empreendedor;**

- **Correr riscos calculados:**

Disposição de assumir desafios ou riscos moderados e responder pessoalmente por eles, ou seja, ter coragem para enfrentar desafios, ousar a execução de um empreendimento novo e escolher as melhores alternativas, baseando-se no seu conhecimento e em sua determinação.



GESTÃO EMPRESARIAL

- **Perfil Empreendedor;**
- **Exigência de qualidade e eficiência:**
Decisão de fazer sempre mais e melhor, buscando satisfazer ou superar as expectativas de prazos e padrões de qualidade.



GESTÃO EMPRESARIAL

- **Meio de satisfação pessoal (liberdade, independência e desafio).**
- **Tornar-se empreendedor, do ponto de vista social, pode ser um meio para atingir uma posição melhor para si mesmo.**



GESTÃO EMPRESARIAL

Geração de Emprego e Renda:

96% dos postos de trabalho em todo o país;

- 96,36% eram microempresas;
- 3,4% pequenas;
- 0,2% médias;
- 0,04% grandes.

MPE'S - 67% do total de trabalhadores com carteira assinada.

As micro e pequenas empresas tem uma participação de 99,1% na economia, 52,30 % na geração de emprego, apenas 20% do PIB.



GESTÃO EMPRESARIAL

- **Empreendedor Individual:**
- A figura do microempreendedor individual (MEI), criada em julho de 2009 para formalizar pessoas que trabalham por conta própria, está por trás do rápido crescimento do número de empresas no Brasil.
- Esses profissionais, que faturam até R\$ 60 mil por ano e têm direito a tributação simplificada, lideram uma em cada cinco empresas ativas no país.
- Em novembro de 2013 o número de empreendedores individuais chegou a 3,5 milhões.



GESTÃO EMPRESARIAL

○ Setores de Atuação:

45,19% prestação de serviços;

41,79% comércio;

7,17% indústria;

4,24% agronegócio.

O setor varejista de roupas e acessórios predomina em quantidade de empresas, com 1,02 milhão – representando 6,39% entre todas as atividades econômicas.



GESTÃO EMPRESARIAL

- MEIs (microempreendedores individuais) 50,4% das empresas abertas;
- Sociedades empresariais 34,8%;
- 7% de todas as empresas possuem sócios sem grau de parentesco.



GESTÃO EMPRESARIAL

- A idade média das empresas brasileiras é de 8,8 anos.;
- 3,9 milhões de corporações com tempo de vida entre 10 e 19 anos – a faixa etária mais numerosa;
- Com menos de um ano de existência, há 1,4 milhão de companhias;
- Menos de 2% possuem mais de 40 anos;
- há somente 190 centenárias.



GESTÃO EMPRESARIAL

Classificação dos negócios:

- **Microempreendedor Individual** - Faturamento até R\$ 60 mil;
- **Microempresa** - Faturamento até R\$ 360 mil:
- **Empresa de Pequeno Porte** - Faturamento entre R\$ 360 mil e R\$ 3,6 milhões;
- **Pequeno Produtor Rural** - Propriedade com até 4 módulos fiscais ou faturamento de até R\$ 3,6 milhões



GESTÃO EMPRESARIAL

Mortalidades das empresas:

- Em 2009, a cada cem empresas criadas no Brasil, 76 sobreviveram aos dois primeiros anos de vida.

O modelo não incluem o modelo Microempreendedor.

Reflexo positivo:

Legislação favorável,
Aumento da escolaridade dos empreendedores
Mercado fortalecido (aumento da renda)

“A cada dez empresas abertas, apenas três são por necessidade”,



GESTÃO EMPRESARIAL

○ Fatores que levam a falência:

- A não distinção da PJ e PF;
- Ausência de comportamento empreendedor;
- Ausência de planejamento;
- Deficiências no processo de gestão empresarial;
- Insuficiência de políticas públicas de apoio aos pequenos negócios;
- Dificuldades decorrentes da conjuntura econômica;
- Impacto de problemas pessoais sobre o negócio.

“Empreender sempre envolve risco, por isso é natural ter um percentual de empresas que não avançam.”



GESTÃO EMPRESARIAL

- Lidar com o fechamento de uma empresa é um momento delicado para qualquer empresário.
- O sentimento de frustração, tristeza e arrependimento podem fazer com que ele desista de ter o próprio negócio e procure alguma atividade como empregado.
- Por outro lado, fracasso pode ser uma chance de repensar os erros cometidos e tirar lições para uma nova empreitada.



GESTÃO EMPRESARIAL

- **Plano de Negócios:**
- E a sua empresa no papel;
- O plano de negócio é o planejamento de sua empresa, no qual você irá detalhar tudo sobre ela;
- É um documento que descreve os objetivos de um negócio e os passos que devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados, diminuindo os riscos e as incertezas.
- Um plano de negócio permite identificar e restringir seus erros no papel, mediante simulações, em vez de cometê-los no mercado.



GESTÃO EMPRESARIAL

- **Sumário executivo:**
- O sumário executivo é um resumo do plano de negócio. Não se trata de uma introdução ou justificativa e sim de uma síntese contendo seus dados mais importantes: resumo dos principais pontos do plano de negócio; informações dos empreendedores, experiência profissional e atribuições; dados do empreendimento; missão da empresa; setores de atividades; forma jurídica; enquadramento tributário; capital social; fonte de recursos.



GESTÃO EMPRESARIAL

- **Análise de mercado:**
- Esta é uma das etapas mais importantes da elaboração do seu plano. Afinal, sem clientes não há negócios. Os clientes não compram apenas produtos e serviços, mas soluções para algo que precisam ou desejam. Você pode identificar essas soluções, se conhecê-los melhor.



GESTÃO EMPRESARIAL

- **Plano de marketing:**
- Descrever os principais itens que serão fabricados, vendidos ou os serviços que serão prestados. Informe linhas de produtos, especificando detalhes como tamanho, modelo, cor, sabores, embalagem, apresentação, rótulo, marca, etc.
- Analise a possibilidade de ter um preço competitivo ou que ofereça um diferencial para o seu cliente. Observe as melhores localizações para o seu empreendimento considerando as características do seu público-alvo.
- Oferecer comodidade de acesso para seus clientes pode melhorar o desempenho do seu negócio. Avalie as promoções que você poderá fazer. Faça sua marca ser conhecida, fidelize seus clientes.



GESTÃO EMPRESARIAL

- **Plano operacional:**
- Por meio do layout ou arranjo físico, você irá definir como será a distribuição dos diversos setores da empresa, de alguns recursos (mercadorias, matérias-primas, produtos acabados, estantes, gôndolas, vitrines, prateleiras, equipamentos, móveis etc.) e das pessoas no espaço disponível.



GESTÃO EMPRESARIAL

- **Plano financeiro:**
- Nessa etapa, você irá determinar o total de recursos a ser investido para que a empresa comece a funcionar. O investimento total é formado pelos Investimentos fixos; Capital de Giro; Investimentos pré-operacionais.
- Definidas quais serão suas despesas com pró-labore, funcionários, luz, água, aluguel, telefone, fornecedores, tributos, financiamentos, serviços terceirizados e outras despesas de sua empresa, você conseguirá projetar sua meta de vendas.
- Suas vendas deverão ser suficientes para pagar todos os compromissos e, preferencialmente, sobrar uma reserva para que a empresa possa fazer novos investimentos.



GESTÃO EMPRESARIAL

- **Avaliação estratégica:**
- Saiba quais são os pontos fortes e fracos de sua empresa. Conheça suas oportunidades e ameaças. A análise dos pontos fortes e fracos assim como das ameaças e oportunidades (F.O.F.A.) levará você a pensar nos aspectos favoráveis e desfavoráveis do negócio, dos seus proprietários e do mercado.



GESTÃO EMPRESARIAL

- **Avaliação do plano de negócio:**
- Empreender é sempre um risco, mas empreender sem planejamento é um risco que pode ser evitado.
- O plano de negócio, apesar de não ser a garantia de sucesso, irá auxiliá-lo a tomar decisões mais acertadas, assim como a não se desviar de seus objetivos.
- O Sebrae possui técnicos preparados para orientá-lo no planejamento do seu negócio. É importante lembrar, sempre, que um bom planejamento pode diminuir os riscos para a sua empresa, possibilitando, assim, mais chances para o seu sucesso.

