



Empreendedorismo Prof. Marcelo GUELBERT

Campo Mourão, 2022

EMPREENDEDORISMO

“Empreendedorismo é o processo de criar algo novo com valor dedicando o tempo e os esforços necessários, assumindo os riscos financeiros, psíquicos e sociais correspondentes e recebendo as conseqüentes recompensas da satisfação e independência econômica e pessoal” (HISRICH, 2004).

CONCEITOS

Empreendedor – pessoa que corre o risco de começar uma empresa (tradicional).

Empreendedorismo – palavra que vem do latim *impredere*.

Francês *entrepreneur*. Inglês entrepreneurship, originado do francês.

Significa “decidir realizar tarefa difícil e trabalhosa” ou “colocar em execução”.

Há empreendedores em todas as áreas de atividades.

Características dos empreendedores de sucesso

Inovação

Liderança

Riscos moderados

Independência

Criatividade

Energia

Tenacidade

Originalidade

Otimismo

Orientação para resultados

Flexibilidade

Habilidade p/ conduzir situações

Necessidade de realização

autoconsciência

Autoconfiança

Envolv. A longo prazo

Tolerância à ambiguidade e à incerteza

Iniciativa

Capacidade de aprendizagem

Habilidade na utilização de recursos

Sensibilidade a outros

Agressividade

Tendência a confiar nas pessoas

Dinheiro como medida de desempenho

Conhecendo a Economia



A Economia brasileira antes da década de 1990

A década de 80, foi considerada uma década perdida para a economia brasileira, devido aos inúmeros problemas políticos e econômicos que assolararam o país, com os indicadores de desempenho macroeconômico bem abaixo dos da década de 70, quando o Brasil viveu o chamado “milagre econômico”.



A Economia brasileira da década de 1990

Presidente: Fernando Collor

Os anos 90 começaram com instabilidades, com o confisco de poupanças dos negócios escusos de Collor mais tarde levariam milhares de jovens (mobilizados por uma forte campanha de mídia) a criarem o movimento "Caras Pintadas" e pedirem seu *impeachment*



A Economia Brasileira na década de 1990.

A década de 90 foi marcada por profundas transformações tanto no cenário econômico nacional, como no internacional, resultantes de modificações nas estruturas produtivas de cada país.

Observou-se nas relações comerciais entre os países uma maior convergência nas estruturas de demanda, devido à universalização dos padrões de consumo e de oferta de produtos nos diferentes países.

A Economia Brasileira na da década de 1990.

A política econômica ficou condicionada às regras universalmente aceitas, o que reduziu drasticamente o grau de arbítrio do governo na sua ação fiscal, monetária e cambial, e há uma tendência à **uniformização** da legislação econômica dos países, induzida pela necessidade de gerar um **ambiente competitivo** com o resto do mundo.

A Economia Brasileira na década de 1990.

O Brasil, após um regime político autoritário e fechado, voltado para dentro, passou por um rápido processo de transição para a abertura econômica e comercial, iniciado na virada da década de 90. A partir de então a economia brasileira reestruturou-se, com o Estado deixando de atuarativamente no setor produtivo, privatizando grande parte das chamadas empresas estatais.

A privatização do setor de telecomunicações por exemplo foi uma das que mais alterou a vida da população brasileira. O sistema Telebras, que envolvia 27 empresas de telefonia fixa e 26 de telefonia celular, foi privatizado em 1998.

Para regulamentar e fiscalizar os serviços prestados pelas empresas privatizadas, foram criadas agências reguladoras para cada setor:

Agência Nacional de Aviação Civil (Anac),

Agência Nacional de Telecomunicações (Anatel)

Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel).



Melhorias na Economia Brasileira (1990)

- Controle inflacionário;
 - Relativa estabilidade econômica;
 - Abertura e integração da economia brasileira com o mercado externo;
-

O Plano Real



Campo Mourão, 2022

O Plano Real

Dado as singularidades da inflação brasileira nenhum dos planos adotados até então surtiram efeito a médio-longo prazo;

O Plano Real e a estabilização das taxas de inflação foram, sem dúvida, os principais eventos na seara econômica no decorrer da década de 90



O Plano Real

O Plano Real ao contrário de planos de estabilização econômica anteriores não foi implantado de maneira abrupta, como um choque na economia, mas sim de maneira gradual e planejada, precedido por uma ampla discussão no Congresso Nacional e pelo público.



O Plano Real

Destaca-se também o papel de sustentação do Plano Real desempenhado pelas safras agrícolas recordes, gerando divisas em moedas estrangeiras que desempenham um papel fundamental no Balanço de Pagamentos



O que é a Globalização?





Globalização é um conjunto de **transformações** na ordem política e econômica mundial visíveis desde o final do século XX. Trata-se de um fenômeno que criou pontos em comum na vertente **econômica, social, cultural e política**, e que consequentemente tornou o mundo interligado, uma **Aldeia Global**.

Globalização



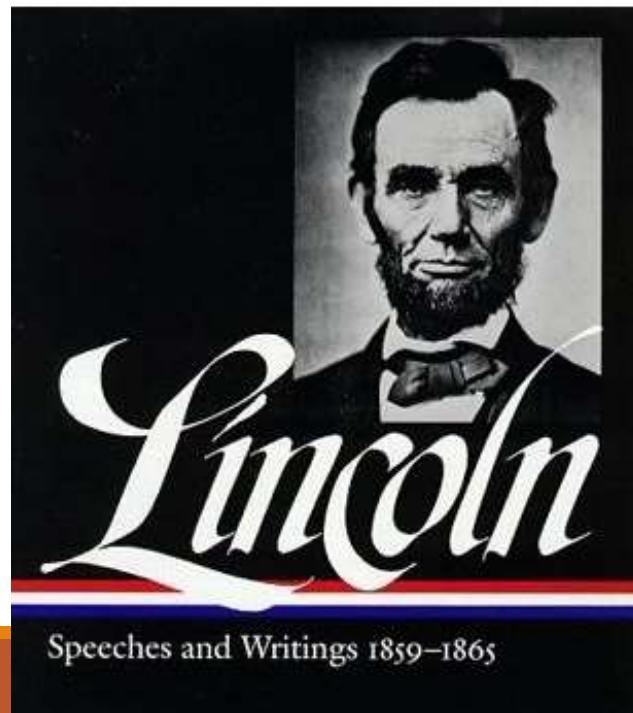
Campo Mourão, 2022

Implica a mundialização do sistema de comunicações: as telecomunicações e a informática possibilitaram às empresas, instituições e indivíduos um enorme volume de informações, dados e imagens e, sobretudo, a possibilidade de comunicar em tempo real independentemente das distâncias.



Globalização

"A notícia do assassinato do presidente norte-americano Abraham Lincoln, em 1865, levou 13 dias para cruzar o Atlântico e chegar à Europa.



Campo Mourão, 2022

“A queda da Bolsa de Valores de Hong Kong (Outubro-Novembro/97), levou 13 segundos para cair como um raio sobre São Paulo e Tóquio, Nova York , Buenos Aires e Frankfurt. Eis ao vivo e a cores, a globalização”



O que é ser Empreendedor?



Desafio...

**Escolher uma personalidade Empreendedora;
Montar no máximo 5 Slides que conte a história deste.**

Regra: Não poderá haver personalidade repetida.

Em Grupo de 3 ou 4 Pessoas (no máximo)

O Empreendedor é alguém que sabe onde, quando e como chegar na busca da sua realização pessoal, de sua família, empresa ou comunidade e, uma vez definidos os seus sonhos, ele os projeta com um horizonte futuro de aproximadamente 15 anos.

EMPRESÁRIO X EMPREENDEDOR

"Empresário" é a condição jurídica do indivíduo que foi aos órgãos públicos e registrou uma empresa no seu nome,

Enquanto que o **"empreendedor"** é a expressão de um conjunto de comportamentos que potencializa a condição deste empresário direcionando-o com mais eficiência rumo aos seus objetivos.

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



Empreendedorismo "é um" fenômeno cultural, expressão dos hábitos, práticas e valores das pessoas"(*),

Você se considera um Empreendedor?



Campo Mourão, 2022

Constituir o próprio negócio é o desejo de muitos profissionais, independente da faixa etária. Obter a independência profissional, **não precisar consultar terceiros** para tomar decisões e encarar **desafios** são experiências que muitos anseiam viver diariamente, mas será que você tem o perfil empreendedor? Faça o teste!

Porém, para tornar-se um empresário de sucesso não basta querer, é necessário que a pessoa reúna uma série de características imprescindíveis em um empreendedor. “Muitas pessoas não nasceram para o empreendedorismo e, se mesmo assim tentarem investir em algum negócio, dificilmente obterão o sucesso planejado. Grande parte dos empreendedores de sucesso possui perfis semelhantes, e isso não é apenas uma coincidência”, afirma Irineu de Ascenção, diretor de relações institucionais da Associação Comercial Empresarial do Brasil (ACEB).

Faça o teste elaborado pela ACEB e descubra se você tem o perfil empreendedor e se possui chances de obter sucesso ao montar seu próprio negócio.

1 – Ao realizar trabalhos em grupo, você:

- a) Sempre dá idéias, opiniões e gosta de participar de todo o processo de elaboração do trabalho;

- b) Nunca participa efetivamente e adora quando os outros integrantes fazem tudo por você;

- c) Dá boas idéias e colabora, mas só quando pedem sua ajuda.

2 – Ao terminar os estudos, qual foi a sua reação?

- a) Ficou extremamente inseguro, porque não tinha noção do que faria dali pra frente e por isso demorou a decidir que carreira seguir;
- b) Apesar do medo, decidiu ir à luta e traçar metas profissionais;
- c) Sentiu-se bastante contente e confiante em enfrentar os desafios que a vida iria lhe proporcionar.

3 – No início de sua carreira profissional, você:

- a) Tentava adquirir conhecimentos e experiência com os demais funcionários, mas nunca acreditou que isto o levaria a crescer profissionalmente;
- b) Sempre observava os profissionais à sua volta, principalmente os mais experientes, a fim de acumular conhecimentos que o fizessem crescer;
- c) Não dava a mínima para o que os outros estavam fazendo, o importante era cumprir as suas tarefas.

4 – Em sua vida profissional, quando surgem outras oportunidades de emprego você:

- a) Nunca as aceita, por mais positivas que elas sejam. A idéia de encarar um novo desafio o deixa muito inseguro;
- b) Fica extremamente contente por ter surgido a oportunidade de ascender profissionalmente em um ambiente novo e na companhia de outros profissionais;
- c) Analisa durante dias se esta será a melhor escolha e, se chegar à conclusão de que não tem nada a perder, aceita o desafio.

5 – Em qual dos perfis abaixo você melhor se encaixa?

- a) O líder;
- b) O observador;
- c) O flexível.

6 – Com que frequência você se informa sobre economia e o mundo dos negócios?

- a) Pelo menos três vezes por semana;
- b) Todos os dias, de preferência de manhã e à noite;
- c) Nunca. Fica sabendo das novidades somente quando alguém o informa.

7 – Como você toma decisões importantes na sua vida profissional ou pessoal?

- a) Consulta a opinião de amigos e parentes, mas a decisão final sempre é sua;
- b) Sempre coloca a opinião das pessoas próximas a você em primeiro lugar, afinal, elas gostam de você e só querem o seu bem;
- c) Não escuta a opinião de terceiros. Você é a pessoa mais indicada para tomar suas próprias decisões e traçar o seu caminho.

8 – Se algo der errado em algum projeto profissional, você:

- a) Não se deixa abalar, afinal, para que as coisas sejam resolvidas é necessário manter a calma;
- b) Acredita que tudo irá se resolver da melhor maneira, mas que é preciso trabalhar para que a melhora aconteça;
- c) Acha que o mundo está desabando e que, por mais que você se esforce, nada poderá ajudá-lo a resolver o problema.

9 – Você se considera criativo?

- a) Sim. Sempre procuro transformar idéias simples em negócios efetivos;
- b) Não. Por mais que eu me esforce para ter idéias empreendedoras, nada me vem à cabeça;
- c) Às vezes. Em dias de muita inspiração consigo ter idéias que possivelmente resultarão em bons negócios.

10– Como você projeta sua vida para daqui 5 anos?

- a) Procuro não pensar no futuro, pois meu sucesso depende muito da oportunidade dada por outras pessoas;
- b) Tenho vários planos, entre eles o de montar meu próprio negócio. Porém, não tenho muita certeza de que dará certo, pois muitas empresas fecham logo no início de sua existência;
- c) Imagino-me um empreendedor de sucesso, com meu próprio negócio concretizado e bastante competitivo no mercado. Tenho este anseio e só depende de mim alcançá-lo.

Pontuação do Teste

Respostas

Questões	A	B	C
1°	2	0	1
2°	0	1	2
3°	1	2	0
4°	0	2	1
5°	2	1	0
6°	1	2	0
7°	1	0	2
8°	1	2	0
9°	2	0	1
10°	0	1	2

Resultado:

De 0 a 6 pontos:

Você não possui o perfil empreendedor nato. Se o seu grande objetivo profissional é constituir seu próprio negócio, é necessário que você mude diversas características se quiser obter sucesso, comece se informando mais sobre o ramo em que quer atuar, procure ser mais otimista, ativo e mais seguro no momento de tomar decisões. Porém, não é interessante forçar a barra. Se você não nasceu para ser empresário, com certeza encontrará sua aptidão e obterá sucesso no que se propor a fazer.

Resultado:

De 7 a 14 pontos:

Se sua intenção é investir em um empreendimento, ainda faltam alguns passos importantes para que você consiga êxito. Você pode ser criativo, mas tem dificuldades em administrar uma equipe. Ou gosta de enfrentar desafios, mas sente-se inseguro no momento de tomar decisões importantes... Administrar uma empresa é uma tarefa difícil e requer bastante preparação. Portanto, você precisa se aperfeiçoar, e somente após se sentir seguro deve aceitar este desafio.

Resultado:

De 15 a 20 pontos:

Você nasceu para o empreendedorismo, pois possui as principais características que um empresário necessita ter: é otimista, criativo, independente e tem espírito de liderança. Você sente-se à vontade para tomar decisões difíceis, adora encarar desafios e sabe aproveitar as oportunidades. Portanto, se você sempre objetivou ter seu próprio negócio, agora mais que nunca você sabe que tem grandes chances de montá-lo, administrá-lo com excelência e caminhar rumo ao sucesso!

Para ajudá-lo a desenvolver o seu perfil empreendedor, recorra às associações comerciais e empresariais, que oferecem cursos e palestras, além de consultoria jurídica e contábil, tudo para auxiliá-lo a desenvolver seu talento e tomar as decisões corretas.

O Empreendedor

O Empreendedor não é um sonhador inconseqüente.

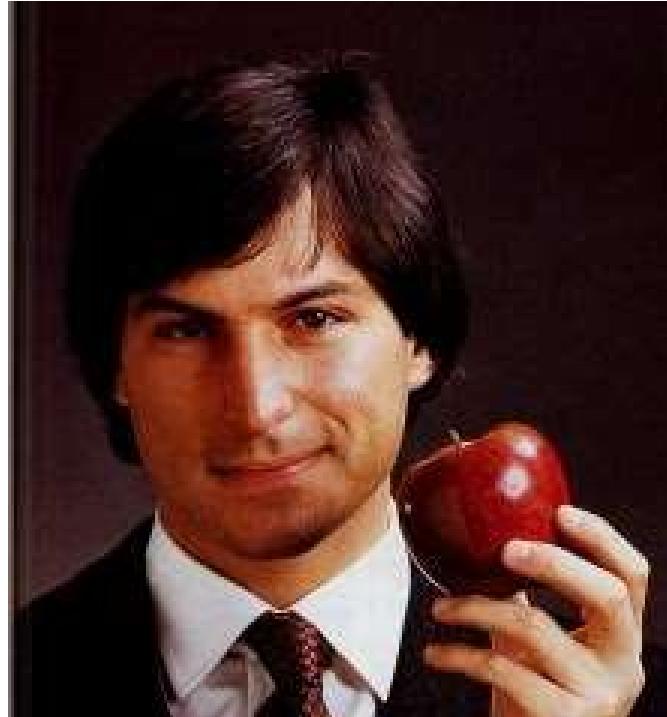
A partir da sua visão de futuro ele elabora todo um planejamento que permite criar as condições necessárias à efetiva realização dos seus projetos de vida, seja no aspecto pessoal, familiar, profissional, acadêmico ou empresarial.

Neste momento são estabelecidas as metas a serem alcançadas para daqui a dez anos, cinco anos, um ano, seis meses, um mês e... para o dia seguinte.

O EMPREENDEDOR

Entre muitas qualidades pessoais de um empreendedor, destacam-se as seguintes:

- a) **iniciativa;**
- b) **visão;**
- c) **coragem;**
- d) **firmeza;**
- e) **decisão;**
- f) **atitude de respeito humano;**
- g) **capacidade de organização e direção;**
- h) **disciplina.**



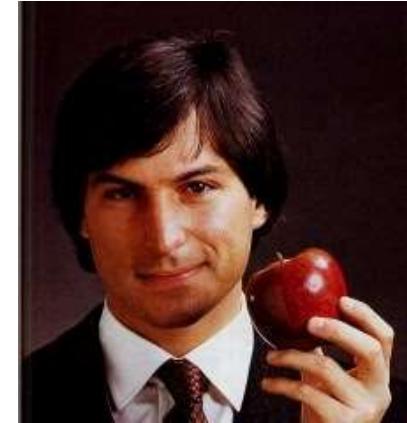
QUEM É ESTE RAPAZ?



Steve Jobs

CURIOSIDADES:

- ✓ Steve Jobs nasceu em 1955 na Califórnia;
- ✓ Sempre quieto e introspectivo;
- ✓ Na década de 70, com 15 anos conseguiu seu primeiro emprego;
- ✓ Foi lá que ele conheceu Steve Wozniak, um “crânio” da informática na época;
- ✓ Juntos eles começaram a desenvolver o Apple;
- ✓ Para começar a Apple, em 1976, Jobs e Wozniak venderam dois dos seus mais preciosos pertences: um micro-ônibus da Volkswagen de Jobs e uma calculadora científica HP de Wozniak;
- ✓ A primeira revolução foi essa: reduzir o tamanho dos computadores;





Em 2007, a Apple embarcou no
mercado
de telefonia móvel com o
iPhone

37 anos depois

Depois de 2 anos da morte de Steve Jobs, temos uma lista de frases que ficaram marcadas na história. Tanto por sua genialidade, quanto por sua arrogância. Jobs não escondia sua arrogância e nem sua confiança em seus próprios instintos ao tomar decisões na Apple:

“Você quer passar o resto da vida vendendo água com açúcar ou quer ter uma chance de mudar o mundo?”
Frase dita para convencer John Sculley a deixar a Pepsi para se tornar CEO da Apple, em 1983. Está na autobiografia de Sculley.

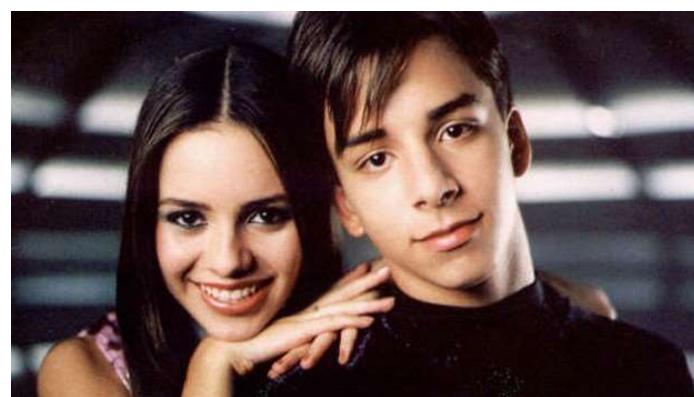
“Estamos apostando na nossa visão. Preferimos fazer isso a fabricar produtos iguais aos outros. Vamos deixar outras empresas fazerem isso. Para nós, o objetivo é sempre o próximo sonho.”

“Ser o homem mais rico do cemitério não me interessa. Ir para a cama à noite dizendo que fiz alguma coisa maravilhosa é o que importa para mim.”

“Meu trabalho não é o de pegar leve com as pessoas. Meu trabalho é torná-las melhores.”

QUE TAL PENSAR UM POUCO?

Ninguém nasce o melhor, o destaque, filho de famoso
carrega um grande peso, sucesso não é por herança
mas por dedicação, esforço, treinamento.



Sacha Meneghel

Sandy e Júnior



Vanessa Camargo e Camila Camargo

QUE TAL PENSAR UM POUCO?

Começamos bem, mas durante nosso trajeto nos perdemos talvez por falta de exemplos bons e/ou um excesso de exemplos negativos...





Perfil de um Empreendedor...



EMPREENDEDORISMO



O QUE É SER EMPREENDEDOR ?

Alguns homens vêem as coisas como são, e perguntam:

"Por quê?"

Eu sonho com as coisas que nunca existiram e pergunto:

Por que não?

Bernard Shaw

EMPREENDEDORISMO

- A criação de empresas;
- Geração do auto-emprego (autônomos);
- Intra-empreendedorismo (quando o empregado assume a sua dimensão empreendedora);
- Empreendedorismo Comunitário (compromisso com o meio social, a ética e a cidadania);
- Políticas Públicas.



networking

fazer a diferença

dinamismo

liderança

organização

risco

visão

Empreendedores de sucesso....

motivação

planejamento

criatividade

conhecimento

equipe

paixão

explorar oportunidades

Algumas pessoas pagam muito
dinheiro para fazer esse teste.

Leia, é super interessante! Seja verdadeiro (A) nas
respostas

O teste é totalmente atualizado

1. Em que momento você se sente melhor?

- a) Pela manhã;**
- b) À tarde;**
- c) À noite.**

2. Normalmente você anda...

- a) Bem rápido, com passos longos;**
- b) Bem rápido, com passos curtos;**
- c) Menos rápido, cabeça levantada, olhando para tudo;**
- d) Menos rápido, cabeça abaixada;**
- e) Bem devagar.**

3. Quando você conversa com as pessoas, você...

- a) Fica com os braços cruzados;**
- b) Agarra uma mão na outra;**
- c) Fica com uma ou as duas mãos na cintura;**
- d) Toca ou empurra a pessoa que você esta conversando;**
- e) Mexe na orelha, toca seu queixo, ou passa a mão no cabelo...**

4- Quando você esta relaxando, você senta com...

- a) Seus joelhos dobrados, com suas pernas uma do lado da outra;**
- b) Pernas cruzadas;**
- c) Pernas esticadas ou retas;**
- d) Uma perna dobrada em sua direção.**

**5. Quando algo realmente te diverte,
você reage com...**

- a) Uma grande gargalhada;**
- b) Uma gargalhada, mas não alta;**
- c) Um riso bem silencioso;**
- d) Um sorriso tímido.**

6. Quando você vai a uma festa ou uma reunião social você...

- a) Faz uma entrada barulhenta, então todos podem te notar;**
- b) Faz uma entrada silenciosa, procurando por alguém que você conheça;**
- c) Faz a uma entrada bem quieta, para que ninguém te perceba.**

7. Você está fazendo algo muito interessante, concentrando-se muito e alguém te interrompe você:

- a) Dá boas vindas a interrupção;**
- b) Se sente extremamente irritado;**
- c) Varia entre os dois extremos.**

8. Qual das cores você gosta mais?

- a) Vermelho ou Laranja
- b) Preto
- c) Amarelo ou Azul claro
- d) Verde
- e) Azul escuro e Roxo
- f) Branco
- g) Cinza ou Marrom

**9. Quando você está na cama à noite,
nos últimos momentos antes de dormir,
você fica...**

- a) Esticado, de costas;**
- b) De barriga para baixo;**
- c) De lado, um pouco enrolado;**
- d) Com a cabeça em cima de um dos
braços;**
- e) Com a cabeça em baixo do cobertor.**

10. Você normalmente sonha que está...

- a) Caindo;**
- b) Brigando ou discutindo;**
- c) Procurando por alguém ou por alguma coisa;**
- d) Voando ou flutuando;**
- e) Você normalmente não sonha;**
- f) Seus sonhos são sempre desagradáveis.**

**Agora some o
total dos pontos conforme a tabela...**

PONTUAÇÃO

PARA CADA RESPOSTA:

	A	B	C	D	E	F	G
1	+2	+4	+6				
2	+6	+4	+7	+2	+1		
3	+4	+2	+5	+7	+6		
4	+4	+6	+2	+1			
5	+6	+4	+3	+5	+2		
6	+6	+2	+4				
7	+6	+2	+4				
8	+6	+7	+5	+4	+3	+2	+1
9	+7	+6	+4	+2	+1		
10	+4	+2	+3	+5	+6	+1	

ACIMA DE 60 PONTOS:

Outros te veem como alguém que eles devem "lidar com cuidado". Você é visto como convencido, egocêntrico, e que é extremamente dominante.

Outros podem te admirar,
mas nem sempre confiam em você,
hesitando em se tornarem profundamente
envolvidos com você.

51 A 60 PONTOS:

Os outros te vêem como uma personalidade empolgada, muito volátil impulsiva, um líder natural, que é rápido para tomar decisões, apesar de nem sempre serem corretas.

Eles te vêem como corajoso, aventureiro alguém que irá tentar qualquer coisa uma vez, alguém que gosta de aventuras.

Pessoas gostam de estar em sua companhia por causa do entusiasmo que você reflete.

41 A 50 PONTOS:

Os outros te vêem como alguém alegre, animado, charmoso, divertido, prático, e sempre interessante, alguém que está constantemente no centro de atenções, mas suficientemente bem equilibrado para não deixar isso subir à sua cabeça.

Eles também te vêem como amável, compreensível, alguém que sempre os anima e os ajuda.

31 A 40 PONTOS:

Os outros te vêem, como alguém sensível, cauteloso,
prático cuidadoso.

Te vêem como inteligente, talentoso, mas modesto.

Não uma pessoa que faz amigos muito rápido e fácil, mas
alguém extremamente leal aos amigos que você faz e que você
espera a mesma lealdade.

Aqueles que realmente te conhecem percebem que é
difícil abalar

sua confiança em amigos, mas também que leva um bom tempo
para recuperá-la, se esta confiança se acaba.

21 A 30 PONTOS:

Seus amigos te vêem, como alguém exagerado,
muito cauteloso, extremamente cuidadoso,
rápido e firme; realmente ficam surpresos se
você faz algo impulsivamente ou
no estímulo do momento, esperando que você
examine tudo cuidadosamente em cada ângulo,
e então, decida contra isso.

Eles pensam que esta reação é causada em
parte pela sua natureza cuidadosa.

ABAIXO DE 21 PONTOS:

As pessoas acham que você é tímido, nervoso, e indeciso, alguém que precisa de cuidado, que sempre quer alguém mais para tomar decisões, alguém que não fica envolvido com nada nem ninguém!

Te vêem como alguém muito preocupado que sempre vê problemas onde não existe.

Algumas pessoas te acham chato.

Só aqueles que te conhecem bem sabem que você não é.

Case: É mudar ou Mudar.



Com base no Case: É mudar ou Mudar

Responda:

-
1. Qual o problema vivido pela Natura e a que se atribui este problema?
 2. Na sua Opinião em que momento faltou Empreendedorismo?
 3. Na sua Opinião quais os momento que o gestor retoma a sua visão Empreendedora?
 4. Relate os fatos ocorridos que fizeram os gestores da Natura tomar algumas decisões radicais. Quais foram as decisões?
 5. Em meio a tanta concorrência, você entende que a decisão de diversificar o canal de distribuição seja o mais sensato? Quais são os riscos?
 6. Se você tivesse que explicar o case para uma pessoa leiga, tanto em Estratégias, Empreendedorismo e Gestão. Como você escreveria? Aproveite para fazer as suas considerações (em 15 linhas no máximo)

PERFIL DO EMPREENDEDOR

Dez mandamentos do empreendedor de sucesso:

01 - TENHA INICIATIVA E CURIOSIDADE

**Descobrindo e transformando oportunidades
em produtos ou negócios inovadores**

***"Milhões viram a maçã cair,
mas só Newton perguntou por quê".***

Bernard M. Baruch – Conselheiro Presidencial de W. Wilson a D. Eisenhower

Dez mandamentos do empreendedor de sucesso:

02 - SEJA PERSISTENTE NAS METAS E FLEXÍVEL NAS ESTRATÉGIAS

**As estratégias mudam com as circunstâncias
Seja persistente, não teimoso.**

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

Santo Agostinho

Dez mandamentos do empreendedor de sucesso:

03 - CALCULE OS RISCOS

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

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

Henry Longfellow

Dez mandamentos do empreendedor de sucesso:

04 - PERSIGA SEMPRE A MÁXIMA EFICIÊNCIA

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

"Só o melhor é o suficiente".

Autor ignorado

Dez mandamentos do empreendedor de sucesso:

05 - COMPROMETA-SE COM SEUS PROJETOS

**Dedicação e responsabilidade não são sacrifícios,
mas investimentos.**

***"Não há atalhos para os lugares aos quais
vale a pena chegar".***

Beverly Sills

Dez mandamentos do empreendedor de sucesso:

06 - ESTUDE O MERCADO

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

“O homem pode tanto quanto sabe”.

Francis Bacon

Dez mandamentos do empreendedor de sucesso:

07 - ESTABELEÇA METAS

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

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

Guimarães Rosa

Dez mandamentos do empreendedor de sucesso:

08 - FAÇA UM PLANO DE NEGÓCIOS

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

"A velocidade só faz sentido quando você sabe aonde quer chegar".

Autor ignorado

Dez mandamentos do empreendedor de sucesso:

09 - DESENVOLVA SEU ESPÍRITO DE LIDERANÇA

**Forme redes de contatos. Desperte e
conquiste corações e mentes !**

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

Amyr Klink

Dez mandamentos do empreendedor de sucesso:

10 - ACREDITE EM VOCÊ

Errar faz parte da natureza de qualquer ser humano.

Fazer dos erros uma oportunidade para se tornar melhor, é da natureza do empreendedor.

"Não é a montanha que conquistamos, mas a nós mesmos".

(Sir Edmund Hillary - o primeiro a escalar o Monte Everest)

A importância do Empreendedorismo.



“Nada acontece sem pessoas empreendedoras, com visão e disposição para mudar as coisas. O empreendedor é inquieto, percebe coisas erradas ou que podem ser melhoradas e parte para a ação”

Você já imaginou se ninguém Empreendesse?



Moda Masculina Verão 2011 - Linha VERSACE

Você já imaginou se ninguém Empreende



Outro Blog Teen

Evolução do Telefone



Motorola

Evolução das Marcas

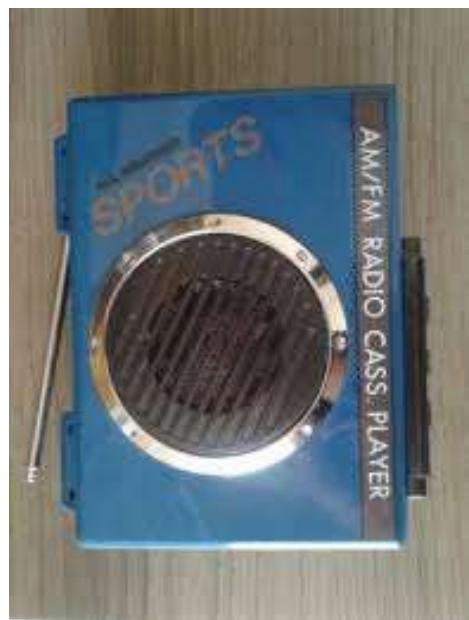


BlackBerry

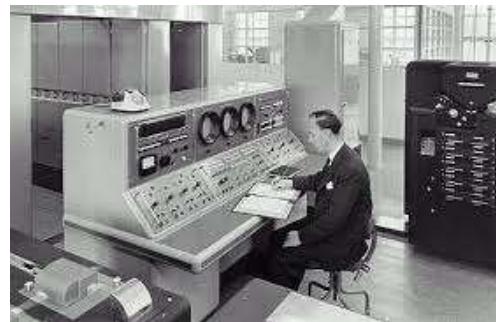


Nokia









**Ser empreendedor é um "dom"?
É possível tornar uma pessoa
empreendedora?**

“Creio que algumas pessoas sejam mais empreendedoras do que outras por diferentes razões. Pode ser pelo desejo de criar algo novo ou de não se conformar com o modo como as coisas estão. Pessoas com um limitado senso de observação têm dificuldade para empreender, já que não conseguem enxergar o que há de errado com o modo de fazer algo que tem sido feito do mesmo modo há mil anos.”

Creio ser possível estimular o empreendedorismo nas pessoas, mas se não existir uma resposta, uma disposição para isso, elas não sairão do lugar onde estão para fazer algo diferente. Quem está sempre em busca de uma zona de conforto dificilmente encara o empreendedorismo como um benefício. Para pessoas assim ele é visto mais como um estorvo.

Você encontra basicamente três perfis de pessoas nas empresas.

1 - **O perfil administrador**, o organizado, aquele que controla tudo, que se preocupa com dados e registros, que contabiliza, enfim, é quem olha para o passado. Pode ser alguém de números, da contabilidade, do financeiro, ou qualquer pessoa que tenha um perfil de organização, horários rígidos e coisas assim. Essas pessoas são necessárias em toda organização, mas se existissem apenas elas a empresa não avançaria, pois não são dadas a correr riscos.



Geralmente elas não perguntam "quanto vamos ganhar?", mas "quanto vamos gastar?".

2 - O Perfil Prático, o operacional, o técnico, que é o faz-tudo, aquele que monta e desmonta as coisas, que percebe defeitos, propõe consertos. Ele pode ser visto como um empreendedor porque tem uma boa percepção para o que deve ser melhorado ou consertado. Ele não tem necessariamente o senso de organização do perfil anterior, mas também não olha para o futuro.



Seu interesse está no aqui e agora, e por esta razão ele é um executor, não um empreendedor. Está mais para usar microscópio do que luneta.

3 - O perfil do empreendedor real, aquele que pode não ser muito organizado e nem sempre sabe como executar suas idéias, mas que está sempre com um pé no futuro. Pode não ser uma pessoa operacional porque acaba delegando a execução da idéia enquanto parte para outra. Geralmente as empresas precisam de empreendedores principalmente na gestão, no marketing.



Viajam o tempo todo em busca de idéias.

Se colocarmos em termos de uma caçada:
O empreendedor é o que sai caçar, o prático é o que prepara o churrasco e o administrativo aquele que cuida de todos os detalhes da organização e prestações de contas do safári.

Cases:

- ✓ Competências Essenciais para ser um bom Líder
- ✓ O primeiro negócio



Dividir em Grupo de até 4 Pessoas

Mitos sobre o empreendedor

Mito 1: Empreendedores são natos, nascem para o sucesso.

- Realidade:
 - A maioria dos empreendedores nascem 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.

(Fonte: livro “Empreendedorismo na Prática”)

Mitos sobre o empreendedor

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”

(Fonte: livro “Empreendedorismo na Prática”)

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.

(Fonte: livro “Empreendedorismo na Prática”)

Mitos e verdades

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

(Fonte: livro “Empreendedorismo na Prática”)

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

(Fonte: livro “Empreendedorismo na Prática”)

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

(Fonte: livro “Empreendedorismo na Prática”)

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

(Fonte: livro “Empreendedorismo na Prática”)

Mitos e verdades

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

(Fonte: livro “Empreendedorismo na Prática”)

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

(Fonte: livro “Empreendedorismo na Prática”)

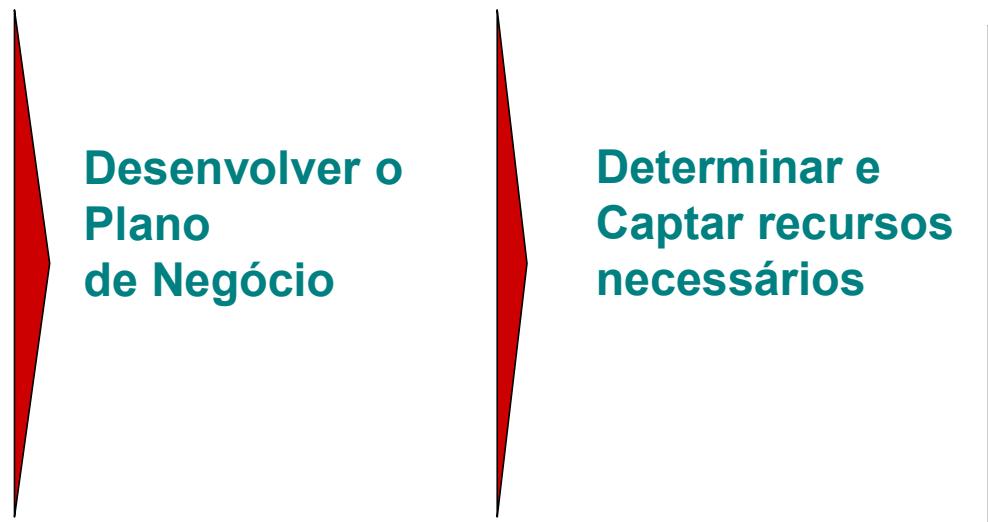
O processo empreendedor

Identificar e avaliar oportunidades

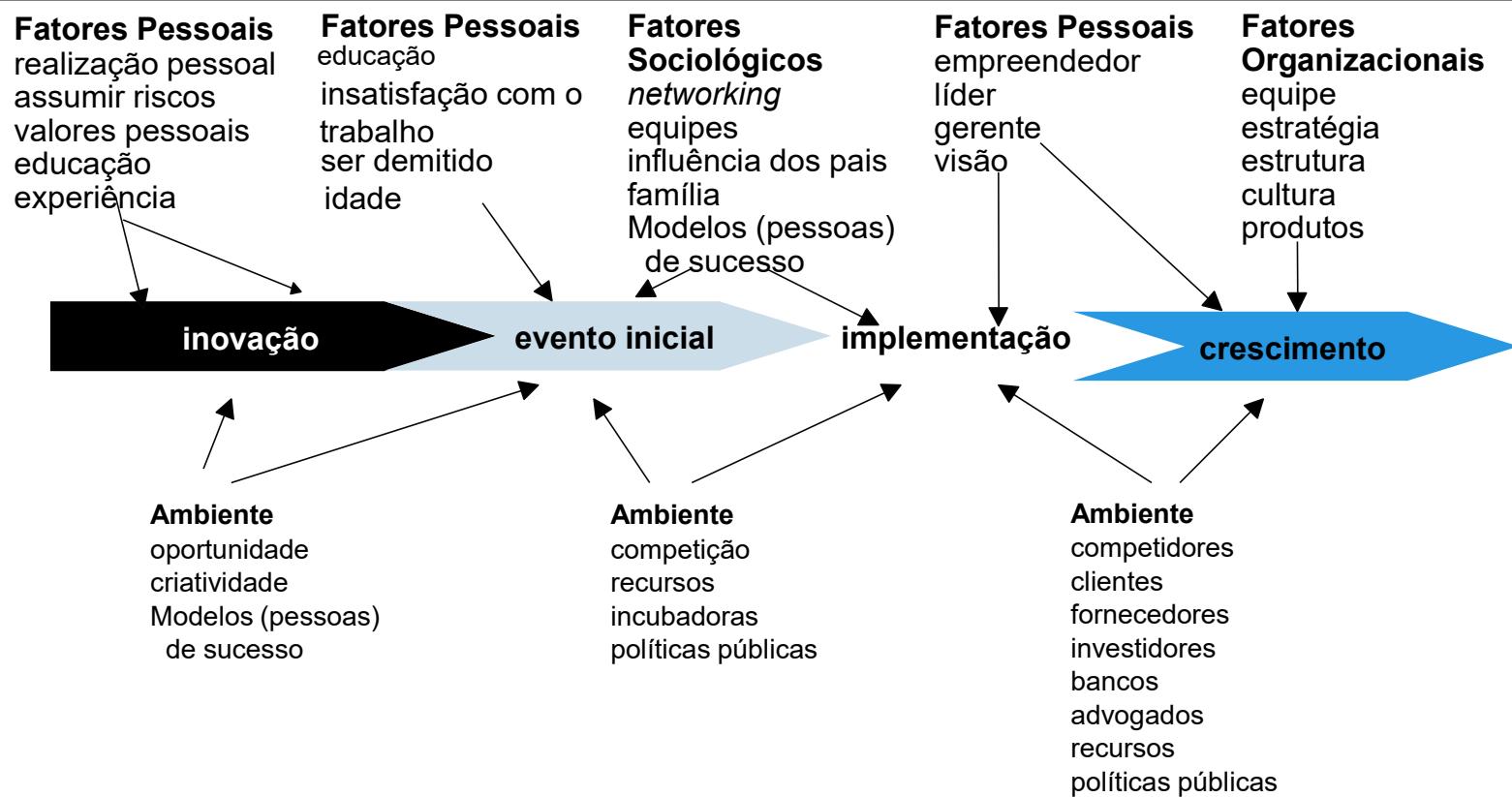
Desenvolver o Plano de Negócio

Determinar e Captar recursos necessários

Gerenciar o negócio



Fatores ambientais e pessoais

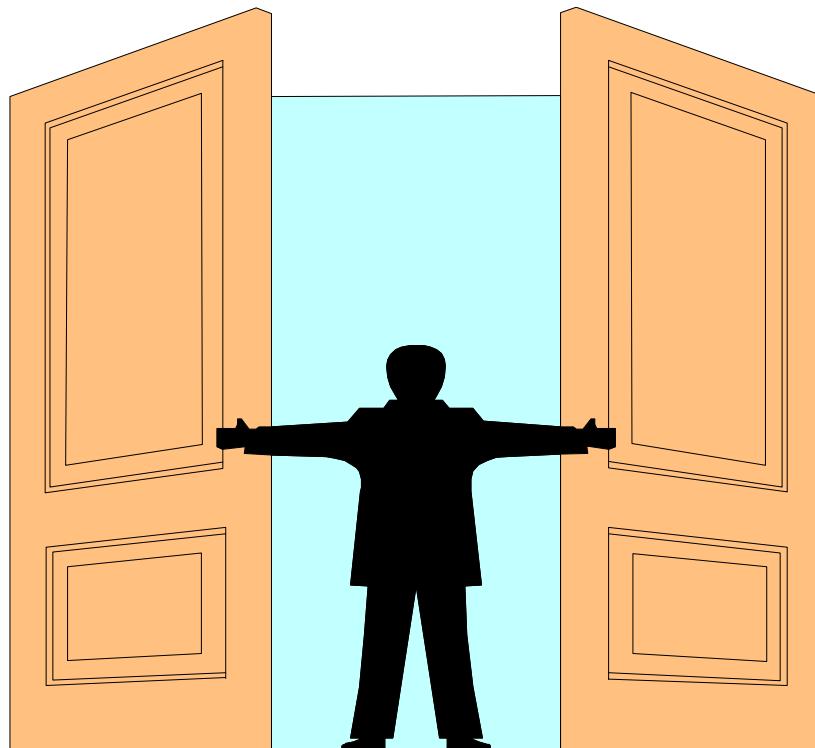


A oportunidade



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.**

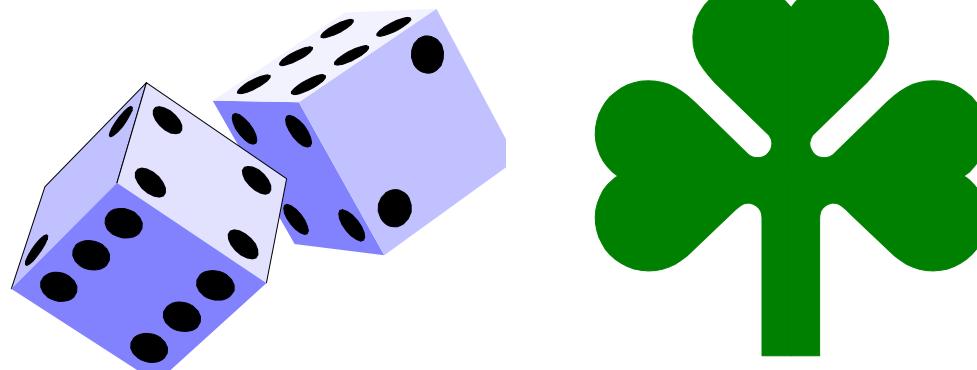
Fontes de idéias para novos negócios

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!**



Evento de “disparo” X 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. (polêmico)**

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”...

