

Empreendedorismo

Introdução

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)

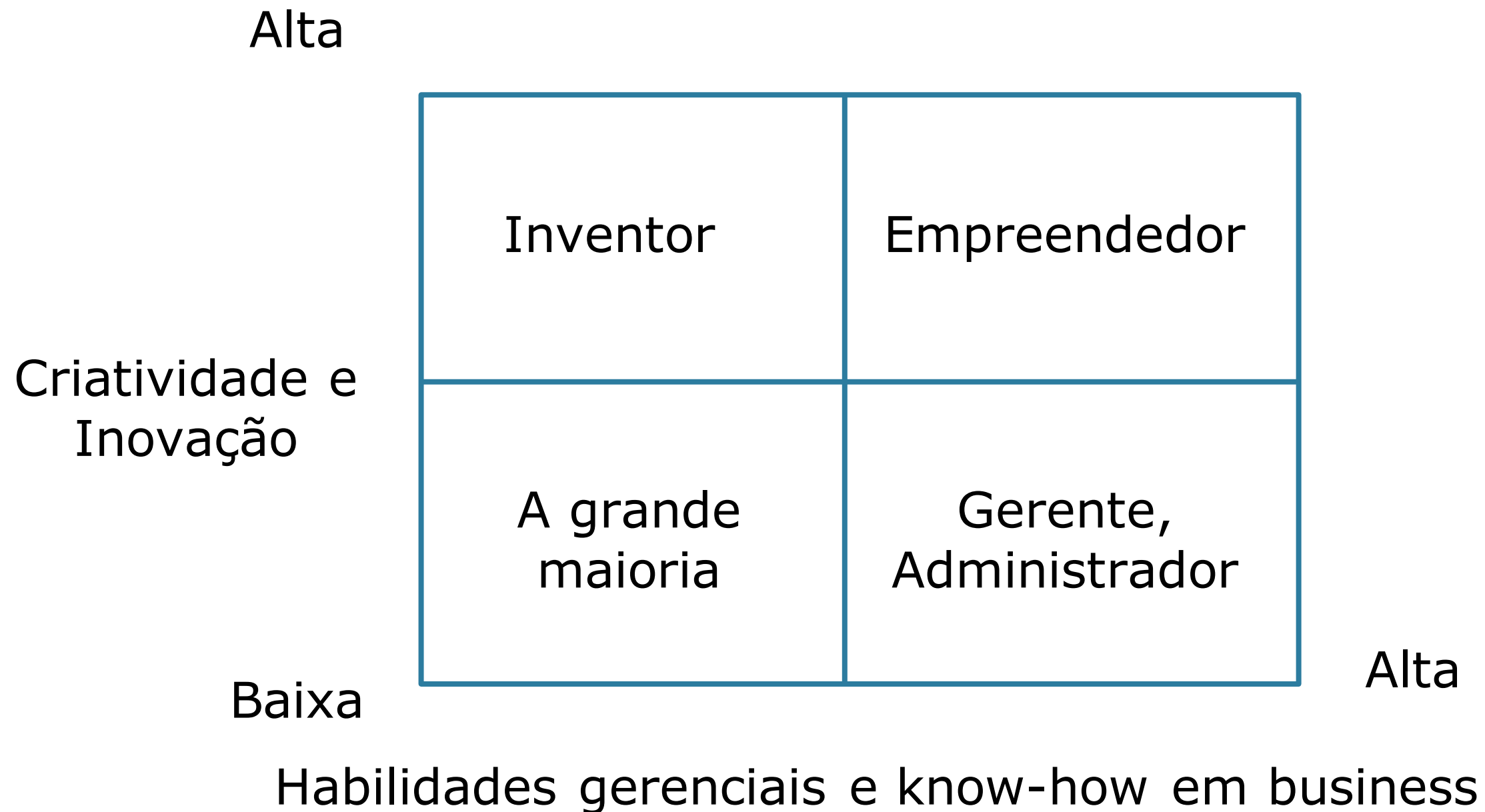
“É aquele que faz acontecer, se antecipa aos fatos e tem uma visão futura da organização” José Dornelas (2001)

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

dinamismo

fazer a diferença

liderança

organização

risco

visão

Empreendedores de sucesso

motivação

planejamento

criatividade

conhecimento

equipe

explorar oportunidades

paixão

Quem é o empreendedor?



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

Tipos de empreendedores*

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

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

A revolução do Empreendedorismo

- O mundo tem passado por várias transformações em curtos períodos de tempo.
- Principalmente no século XX, quando foi criada a maioria das invenções que revolucionaram o estilo de vida das pessoas.
- Geralmente, essas invenções são frutos de inovação, de algo inédito ou de uma nova visão de como utilizar coisas já existentes.
- Mas que ninguém antes ousou olhar de outra maneira.

A revolução do Empreendedorismo

- Conceitos administrativos predominantes em certas épocas de tempo:
 - 1900: Movimento da racionalização do trabalho
 - Foco na gerência administrativa
 - 1930: Movimento das relações humanas
 - Foco nos processos
 - 1940-50: Funcionalismo estrutural
 - Foco na gerência por objetivos
 - 1960: Sistemas abertos
 - Foco no planejamento estratégico
 - 1970: Contingências ambientais
 - Foco na competitividade
 - Atualmente: Empreendedorismo

A revolução do Empreendedorismo

- O movimento atual pode ser chamado de a era do empreendedorismo.
- São os empreendedores que estão eliminando barreiras comerciais e culturais, encurtando distâncias, globalizando e renovando os conceitos econômicos.
- Criando novas relações de trabalho e novos empregos, quebrando paradigmas e gerando riqueza para a sociedade.

A revolução Empreendedora

- Nova economia -> a era da Internet -> mostra que boas ideias inovadoras, know-how, um bom planejamento e, principalmente, uma equipe competente e motivada são ingredientes poderosos
- Quando somados no momento adequado podem gerar negócios grandiosos em curto espaço de tempo.

O Empreendedorismo no Brasil

- 1990 – SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas e SOFTEX – Sociedade Brasileira para Exportação de Software
 - Ambiente político e econômico ruim
 - Poucas informações para quem os procurava

O Processo empreendedor

- A decisão de tornar-se empreendedor pode ocorrer aparentemente por acaso.
- Na verdade a decisão ocorre pelo somatório de fatores externos, ambientais e sociais, a aptidões pessoais ou a um somatório de todos esses fatores, que são críticos para o surgimento e o crescimento de uma nova empresa.

Fatores críticos

1. Talento – Pessoas
2. Tecnologia – Idéias
3. Capital – Recursos
4. Know-how - Conhecimento



Negócios de Sucesso

Inovação Tecnológica

- A inovação tecnologia possui quatro pilares, os quais estão de acordo com os fatores anteriores:
 1. Investimento de capital de risco
 2. Infra-estrutura de alta tecnologia
 3. Idéias criativas
 4. Cultura empreendedora focada na paixão pelo negócio

O processo empreendedor

Fases do 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

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

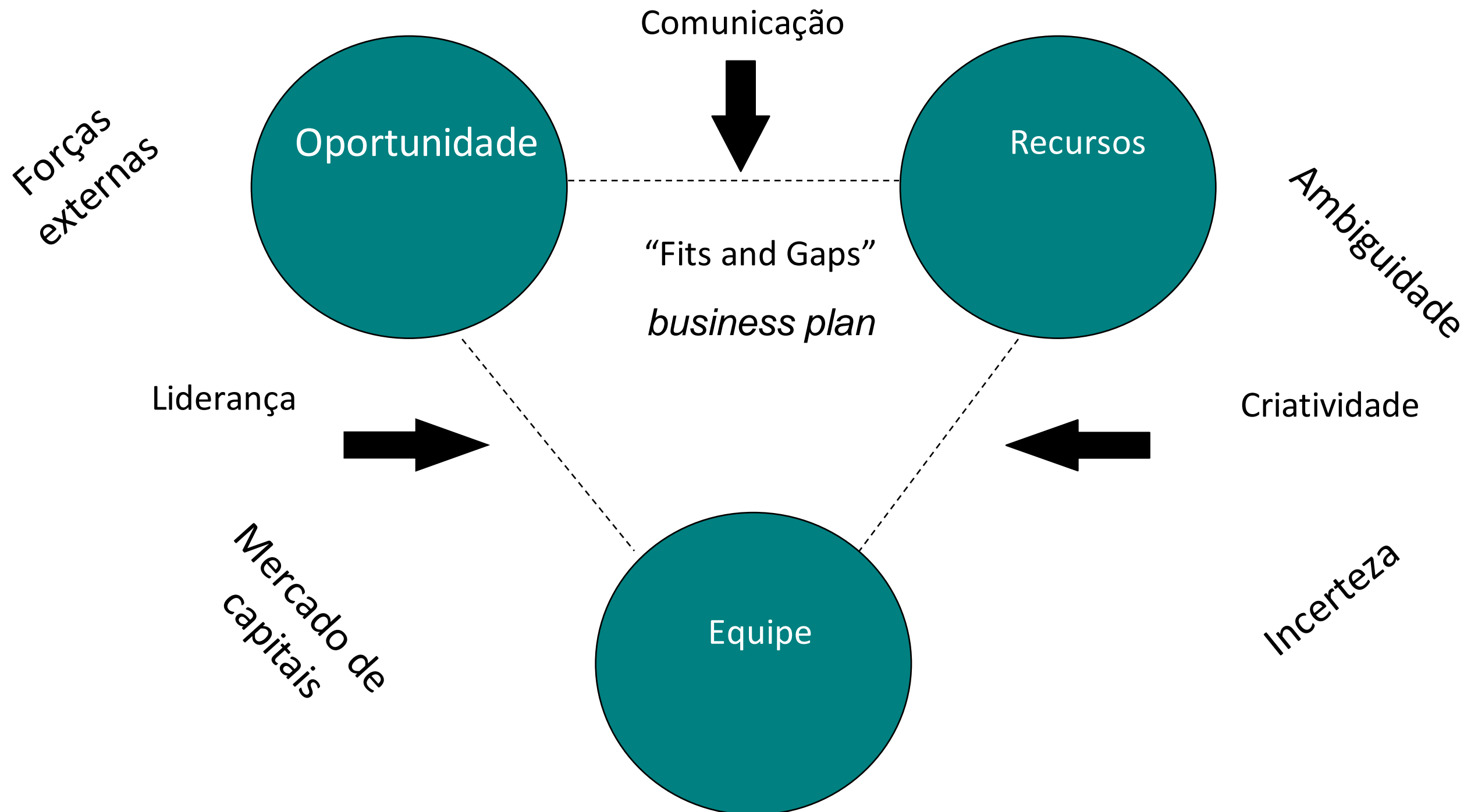
Determinar e captar os recursos necessários

recursos pessoais
recursos de amigos e parentes
capitalistas de risco/angels
Bancos
(Empréstimos, financiamentos)
Governo (FINEP, BADESUL)
Incubadoras
Aceleradoras

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

Processo empreendedor (modelo de Timmons)



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!

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
- Autocontrole e autoconfiança
- Tolerância à ambiguidade
- Aceitar riscos
- Atenção às oportunidades
- Determinação
- Paixão

Fontes de idéias para novos negócios

- A informação é primordial. É ela a fonte de novas ideias.
 - Experiência prévia no ramo
 - Aperfeiçoamento de negócio atual
 - Identificação de oportunidades de negócios ou simples necessidade do mercado
 - Busca sistemática
 - Brainstorming ou hobby

Bibliografia

- Dornelas, Jose Carlos Assis. EMPREENDEDORIMO: Transformando idéias em negócios. 3ª ed. Rio de Janeiro: Elsevier. 2008