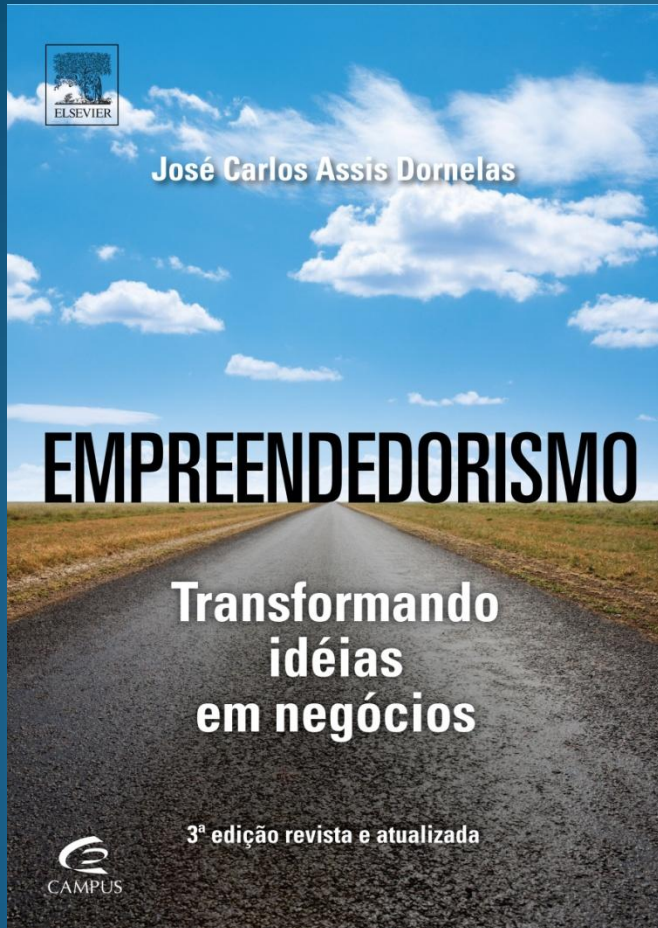


Empreendedorismo, transformando idéias em negócios

Prof. Dr. José Dornelas
www.josedornelas.com

Manual do Professor



Manual do professor

- Este manual deve ser usado em conjunto com o vídeo do autor disponível no site da editora:
www.campus.com.br
- Maiores informações e material complementar para a disciplina poderão ser obtidos no blog do autor:
www.josedornelas.com
- Este material é de uso exclusivo do professor, portanto, sugere-se não compartilhar o mesmo com os alunos.

Apresentação do livro “Empreendedorismo”

- Aplicação nas disciplinas:
 - Empreendedorismo
 - Gestão empreendedora
 - Plano de negócios
- Leitura complementar em cursos e disciplinas de:
 - Administração
 - Teoria Geral da Administração
 - Marketing
 - Análise de mercado
 - Análise de Viabilidade de Projetos

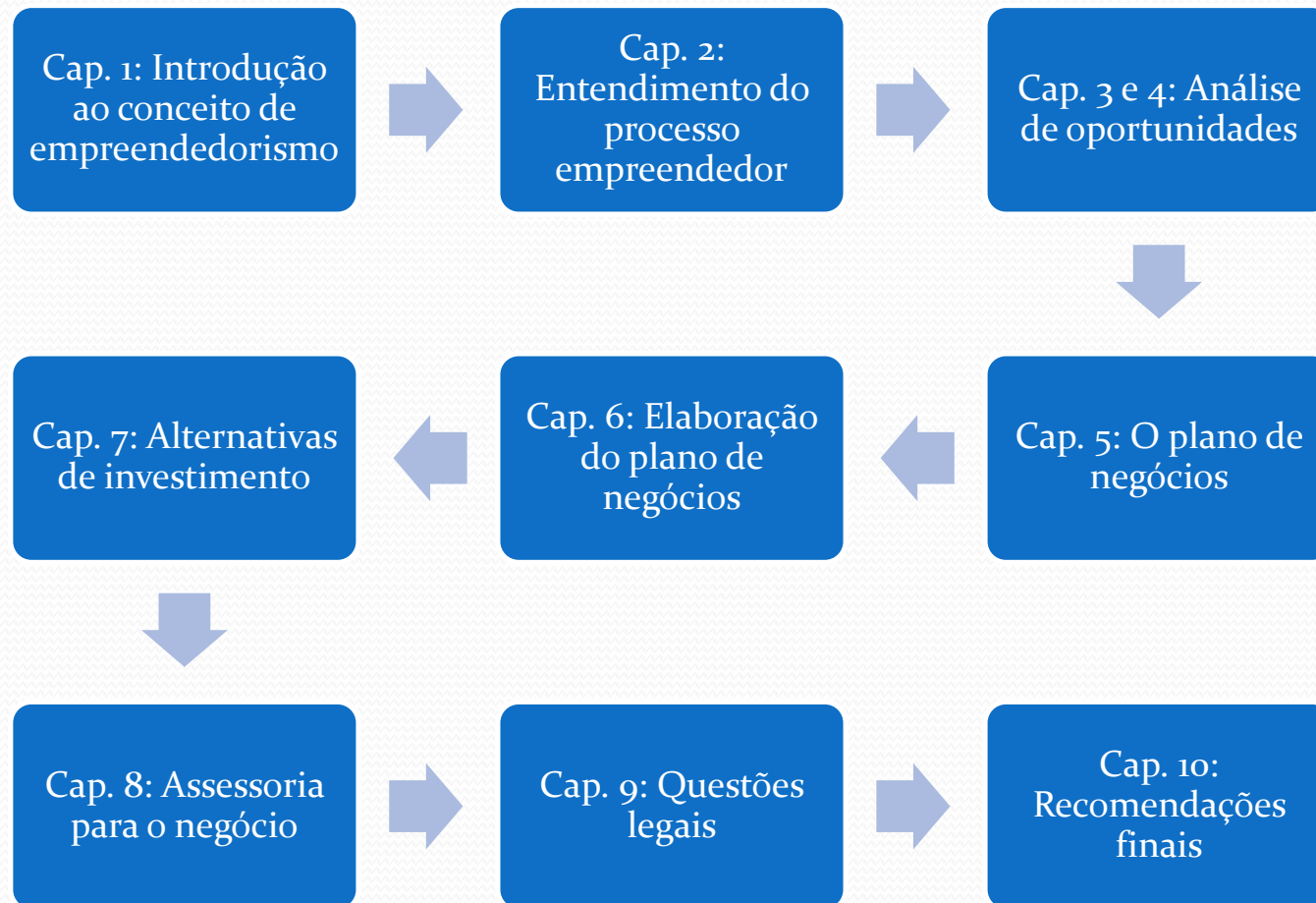
Perfil do aluno

- Cursos de graduação
 - Área de Administração, Tecnologia/Ciências da Computação, Engenharia, Marketing, Turismo, Economia, Contabilidade, entre outras
 - Conhecimento básico sobre negócios
- Cursos de pós-graduação
 - Especialização, MBA
 - Mestrado e Doutorado

Diferenciais do livro

- Linguagem simples e de fácil compreensão pelos alunos
- Inclui exemplos práticos e instiga os alunos a pensar em como aplicar o conhecimento adquirido na disciplina
- Estruturado de forma que o aluno seja guiado, passo a passo, para o perfeito entendimento do processo empreendedor
- Acompanha material complementar on-line e sugestões extras de leitura

Estrutura do livro



Estrutura dos capítulos

- Introdução e objetivos
- Conteúdo
- Resumo do capítulo
- Questões para discussão
- Estudo de caso

Plano de aula

Objetivos

- Entender e esclarecer “quem é o empreendedor”
- Desenvolver os passos principais do processo empreendedor, a saber:
 - Geração de idéias e estímulo à criatividade
 - Identificação e análise de oportunidades
 - Conhecer e desenvolver um plano de negócios
- Promover o trabalho em equipe
- Aproximar o aluno da realidade dos negócios
- Buscar o equilíbrio entre teoria e prática

Plano de aula (Exemplo para 20 encontros semanais)

Aula 1 (Cap. 1)

- Introdução ao empreendedorismo e apresentação das regras da disciplina

Aula 2 (Cap. 2)

- Características empreendedoras

Aula 3 (Cap. 2)

- Processo empreendedor

Aula 4 (Cap. 3 e 4)

- Análise de oportunidades

Aulas 5 a 10 (Cap. 5 e 6)

- Plano de negócios

Aula 11 (Cap. 7)

- Alternativas de investimento

Aula 12 (Cap. 8)

- Assessoria ao negócio

Aula 13 (Slides, livro Empreendedorismo Corporativo, textos para download)

- Noções de Empreendedorismo Corporativo

Aula 14

- Noções de Empreendedorismo Social

Aula 15 (Cap. 2)

- Palestra com empreendedor

Aulas 16 a 18 (Cap. 3 a 6, Slides)

- Apresentação dos planos de negócios dos alunos

Aula 19

- Fechamento da disciplina e apresentação de estudos de casos

Aula 20

- Avaliação Final

Estrutura de uma aula de 2h

1. Introdução ao assunto do dia: 5min.
2. Promover debate inicial entre os alunos sobre o tema do dia : 10 a 15min.
3. Apresentar conceitos permitindo e instigando participação dos alunos com perguntas: 40 a 60min.
4. Promover discussões em pequenos grupos (3 a 6 alunos por grupo) sobre questões chave da aula do dia (usar como referência questões ao final dos capítulos): 30min. (40min se houver análise de estudo de casos).
5. Fazer resumo do dia com conclusões ou solicitar para um ou mais alunos fazerem (de forma oral): 5min.
6. Apresentar atividades prévias que os alunos deverão desenvolver antes da próxima aula (leitura de capítulo do livro, textos adicionais, pesquisas, estudos de casos, etc): 5min.

Sugestão de recursos para serem utilizados na disciplina

- Apresentações (slides em power point disponíveis para download)
- Estudos de casos do livro e extras disponíveis para download
- Exemplos de planos de negócios disponíveis para download
- Questões/atividades sugeridas ao final dos capítulos (para serem feitas em sala ou extra-classe)
- Artigos de jornais e revistas
- Vídeos sobre empreendedores
- Sites sobre empreendedorismo e plano de negócios: www.josedornelas.com, www.planodenegocios.com, www.ottomax.com.br , www.sebrae.com.br, www.endeavor.com.br
- Jogos: www.ottomax.com.br
- EAD: disponíveis em www.planodenegocios.com.br
- Participação de palestrantes
- Visitas a empresas e entidades de apoio a empreendedores
- Concurso de plano de negócios com júri externo

Critérios de avaliação da disciplina

- Individual
 - Análise das respostas às perguntas ao final dos estudos de casos (alunos devem trazer por escrito antes da aula na qual o caso será discutido)
 - Análise da entrevista com empreendedor
 - Prova conceitual sobre os assuntos discutidos na disciplina, evitando perguntas que levem a respostas padrão tiradas diretamente do livro texto
 - Participação nas discussões em sala de aula e nos trabalhos em sala
- Grupo
 - Plano de negócios
 - Trabalhos (ex.: análise de estudos de casos em grupo) desenvolvidos ao longo da disciplina

Capítulo 1: Introdução

- Objetivos:
 - Apresentar a motivação para se discutir o conceito de empreendedorismo, suas origens e principais desdobramentos atuais.
 - Apresentar estatísticas sobre mortalidade de empresas brasileiras e como o livro está estruturado
 - Fontes úteis: www.sebrae.com.br, www.gemconsortium.org, www.ibge.gov.br
 - Promover o debate: “empreendedorismo pode ser ensinado?”

Capítulo 2: O processo empreendedor

- Objetivo
 - Conceituar empreendedorismo e empreendedor
 - Apresentar principais frentes de estudo sobre o tema
 - Entender a relação entre empreendedorismo e desenvolvimento econômico
 - Empreendedorismo de necessidade X oportunidade
 - Contexto brasileiro X mundial
 - Apresentar diferenças entre o empreendedor e o administrador
 - Discutir o perfil empreendedor e estimular alunos a se auto-avaliarem
 - Apresentar o processo empreendedor

Capítulo 2: O processo empreendedor

- Perguntas chave (além das apresentadas no capítulo)
 - Empreender é o mesmo que criar uma empresa?
 - O empreendedor é nato ou pode se desenvolver?
 - Você se considera empreendedor(a)? Por quê?
 - O que é ser empreendedor? O que é mito e o que é verdade?
 - Ser criativo é pré-requisito para ser empreendedor?
 - Porque a inovação está intimamente ligada ao empreendedorismo?
 - Como o Brasil pode ser um país mais empreendedor e o que isso significa? O que nos diferencia de outros países?
 - Quais os passos para se empreender no mundo dos negócios?

Capítulo 2: O processo empreendedor

- Alguns argumentos que podem surgir dos alunos
 - Empreender é o mesmo que ser empresário
 - A criatividade é a chave para se ter sucesso
 - Empreender no Brasil é impossível devido à burocracia, restrição ao crédito, concorrência desleal, corrupção
 - Planejar não é importante. Importante é ser ágil e colocar as idéias em prática

Capítulo 3: Identificando oportunidades – parte 1

- Objetivo
 - Diferenciar idéias de oportunidades
 - Apresentar fontes para se obter idéias
 - Entender como se avalia uma oportunidade
 - Discutir o modelo 3M de análise de oportunidades

Capítulo 3: Identificando oportunidades – parte 1

- Perguntas chave
 - O que diferencia uma idéia de uma oportunidade?
 - Quando é possível saber se você identificou uma oportunidade de alto potencial?
 - Porque muitas boas idéias nem sempre levam ao desenvolvimento de bons negócios?
 - Onde encontrar as idéias que levarão à criação dos grandes negócios do futuro?

Capítulo 3: Identificando oportunidades – parte 1

- Alguns argumentos que podem surgir dos alunos
 - Conheço uma pessoa que ficou muito rica apenas com a idéia que teve
 - O que importa é ter uma grande idéia e dinheiro para montar o negócio
 - Não me considero criativo e acho que assim não conseguirei ser empreendedor
 - É possível empreender sem ter uma grande idéia?

Capítulo 4: Identificando oportunidades – parte 2

- Objetivos
 - Apresentar a Internet como um grande celeiro de oportunidades
 - Mostrar os erros e acertos dos negócios criados na era ponto.com
 - Apresentar tendências e estimular os alunos a pensar em idéias inovadoras para aproveitar este novo mercado

Capítulo 4: Identificando oportunidades – parte 2

- Perguntas chave
 - O que diferencia os negócios baseados na internet, ou outros negócios tecnológicos, dos negócios mais tradicionais?
 - Porque geralmente os investidores têm mais interesse em negócios de tecnologia?
 - É mais fácil criar um negócio na internet? Por quê?
 - Hoje em dia é possível desenvolver um negócio sem levar em consideração o impacto da internet?

Capítulo 4: Identificando oportunidades – parte 2

- Alguns argumentos que podem surgir do alunos
 - Conheço vários amigos que estão ganhando dinheiro na internet trabalhando em casa. Eles são empreendedores?
 - Na internet é muito fácil ganhar dinheiro. É só colocar um site no ar e vender publicidade
 - Não consigo entender como um site que é gratuito para o usuário pode gerar dinheiro para o empreendedor. Como funciona o modelo de internet neste caso?

Capítulo 5: O plano de negócios

- Objetivos
 - Porque planejar?
 - Entender a importância do plano de negócios
 - Estruturas, público-alvo, tamanho...
 - O uso do plano de negócios como ferramenta para dar suporte à venda de idéias e projetos
 - O uso do plano de negócios como ferramenta de gestão
 - Limitações do plano de negócios

Capítulo 5: O plano de negócios

- Perguntas chave
 - Desenvolver um plano de negócios é fator-chave para o sucesso nos negócios?
 - Porque muitos empreendedores nunca fizeram um plano de negócios e, mesmo assim, suas empresas são um sucesso?
 - Qual a diferença do plano de negócios para o planejamento estratégico?
 - Qual a estrutura mais adequada para desenvolver um plano de negócios?
 - Quando o plano de negócios deve ser revisado?
 - Por que alguns planos de negócios falham?

Capítulo 5: O plano de negócios

- Alguns argumentos que podem surgir dos alunos
 - Desenvolver um plano de negócios é muito trabalhoso. É por isso que os empreendedores desistem.
 - Com um bom plano de negócios é certeza que vou conseguir investimento para minha idéia.
 - Comprar um plano de negócios pronto para uma empresa é mais fácil que desenvolver um.
 - Não vale a pena perder tempo desenvolvendo o plano de negócios, já que há muitas consultorias que podem ser contratadas para isso.
 - Onde posso achar exemplos de planos de negócios para minha idéia?

Capítulo 6: Criando um plano de negócios eficiente

- Objetivos
 - Entender o conteúdo e como elaborar cada seção de um plano de negócios
 - Compreender a necessidade de uma análise de mercado consistente para a obtenção de um bom plano de negócios
 - Explicar com exemplos práticos como se elaboram as seções mais críticas de um PN
 - Mostrar o grande desafio do desenvolvimento de um plano de negócios: ser objetivo, conciso, e passar a mensagem ao leitor

Capítulo 6: Criando um plano de negócios eficiente

- Perguntas chave
 - Porque o Sumário Executivo é a seção mais importante do PN?
 - Como estruturar a análise de mercado no plano de negócios?
 - O que não pode faltar na seção de finanças do plano de negócios?
 - Quais seções do plano de negócios são as mais extensas?
 - Porque a seção que trata da equipe de gestão é crítica?
 - Além do plano escrito, o que mais é necessário?

Capítulo 6: Criando um plano de negócios eficiente

- Alguns argumentos que podem surgir dos alunos
 - É impossível colocar toda a informação do PN em no máximo 20 páginas
 - Eu já fiz o sumário executivo, agora vou começar as outras seções
 - A seção de finanças é a parte mais difícil
 - Cada integrante do grupo pode fazer uma seção do PN?
 - Estamos sem idéias de negócios para nosso PN
 - Podemos fazer um PN para uma ONG? Qual a diferença?
 - Queremos mudar de plano de negócios, já que não estamos conseguindo evoluir com a idéia escolhida (após várias aulas já terem ocorrido)

Capítulo 7: Colocando o Plano de Negócios em Prática – A busca de financiamento

- Objetivos
 - Apresentar as várias possibilidades de captação de recursos para negócios em fase inicial de desenvolvimento
 - Entender que as necessidades e fontes de recursos para uma empresa mudam ao longo de sua existência
 - Estimular os alunos a buscar alternativas ao financiamento tradicional e entender como funciona o Capital de Risco, Investimento de Anjos e como conseguir recursos de agências do Governo

Capítulo 7: Colocando o Plano de Negócios em Prática – A busca de financiamento

- Perguntas chave
 - Qual a diferença entre dívida e equidade?
 - Porque os empreendedores consideram ser difícil conseguir investimentos no Brasil?
 - Quais são as principais fontes de investimentos para empresas iniciantes no Brasil? E no mundo?
 - Qual a diferença entre investimento de anjos e de capitalistas de risco?
 - Quais o prós e contras de se conseguir recursos de agências do Governo?

Capítulo 7: Colocando o Plano de Negócios em Prática – A busca de financiamento

- Alguns argumentos que podem surgir dos alunos
 - O mais difícil é chegar até o investidor. Como conseguimos falar com eles?
 - Só consegue financiamento no Brasil quem não precisa de dinheiro. Os bancos não emprestam para quem está precisando.
 - E eu não tenho garantias reais para oferecer, como consigo colocar um negócio em operação?
 - Porque o Governo coloca dinheiro diretamente em apenas algumas empresas?
 - Qual o tipo de empresa tem mais chance de conseguir dinheiro do Governo?
 - O que eu devo colocar no plano de negócios para aumentar as chances de se conseguir investimento?

Capítulo 8: Buscando Assessoria para o negócio

- Objetivos
 - Apresentar as várias possibilidades de se conseguir assessoria para a estruturação de um novo negócio
 - Entender o papel das incubadoras de empresas no Brasil
 - Apresentar entidades como Sebrae, Endeavor e Universidades

Capítulo 8: Buscando Assessoria para o negócio

- Perguntas chave
 - Que tipo de assessoria é a mais crítica e necessária para iniciar um negócio?
 - Quando você deve recorrer a um advogado?
 - Quais o prós e contras de se instalar em uma incubadora de empresas?
 - De que forma entidades como Sebrae e Endeavor podem auxiliar sua empresa?

Capítulo 8: Buscando Assessoria para o negócio

- Alguns argumentos que podem surgir dos alunos
 - Porque as incubadoras não atendem mais empresas?
 - Quanto custa ficar numa incubadora?
 - O Sebrae empresta dinheiro para empresas?
 - Como uma Empresa Junior pode ajudar uma empresa iniciante?
 - Que outras entidades podem ajudar uma empresa na fase inicial de desenvolvimento?

Capítulo 9: Questões legais de constituição da empresa

- Objetivos
 - Apresentar aos alunos uma visão geral das possibilidades existentes para se constituir um negócio no Brasil
 - Enfatizar a importância da proteção da propriedade intelectual (marcas e patentes) como diferencial competitivo para uma empresa

Capítulo 9: Questões legais de constituição da empresa

- Perguntas chave
 - Qual a forma mais adequada para você constituir sua empresa? Por quê?
 - Porque é importante registrar as marcas e depositar as patentes de sua empresa e de seus produtos?

Capítulo 9: Questões legais de constituição da empresa

- Argumentos que podem surgir dos alunos
 - Quais impostos uma empresa deve pagar e quando?
 - Com tantos impostos, é impossível o empreendedor ganhar dinheiro
 - É difícil e caro depositar patentes no Brasil
 - Os impostos são tarefas para o contador da empresa

Capítulo 10: Recomendações finais ao empreendedor

- Objetivos
 - Apresentar uma visão geral de todos os assuntos discutidos no livro e deixar uma mensagem positiva para aqueles que desejam empreender
 - Ratificar novamente que a criação da empresa é apenas um estágio do processo empreendedor e que novos ciclos e desafios virão pela frente
 - Enfatizar o papel social que exerce o empreendedor e como ele/ela pode contribuir para o desenvolvimento de sua comunidade e de seu país



Empreendedorismo, transformando idéias em negócios

Prof. Dr. José Dornelas
www.josedornelas.com

Manual do Professor

