



Introdução à Gestão e ao Empreendedorismo 2018/2019

27 de setembro e 2 de outubro 2018

Sumário:

2. Empreendedorismo e empreendedores

2.1. Empreendedorismo e desenvolvimento económico

2.2. Empreendedorismo de necessidade e de oportunidade

2.3. Da ideia ao plano de negócios

Ensino de empreendedorismo

O objetivo de um curso superior é a aquisição de competências técnicas e científicas que confirmem qualificações profissionais para o exercício de uma dada profissão mas também deve:

- Ajudar a construir sonhos;
- Criar expectativas;
- Estimular a criatividade.

Com uma licenciatura cada aluno leva uma motivação e um projeto de vida suficientemente flexível, robusto e gratificante que com energia e entusiasmo poderá contribuir para a concretização de carreiras e projetos de sucesso.

Ensino de empreendedorismo

Um dos maiores desafios da sociedade atual é a questão do emprego. A maioria dos países não gera empregos suficientes para quem atinge a idade adulta paralelamente assiste-se a um envelhecimento da população. Novos desafios, novas formas de vida e diferentes oportunidades surgem nos mercados. Esta realidade leva à necessidade de:

Ensino de empreendedorismo

- Pensar como criar o próprio emprego, inovar e gerar riqueza;
- Capacidade de assumir riscos e crescer em ambientes instáveis

Porque face ao ambiente atual são estes os valores sociais que podem conduzir ao desenvolvimento.

Ensino de empreendedorismo

A maioria das pessoas não nasce empreendedora mas é possível desenvolver uma atitude empreendedora pela aquisição de qualificações e desenvolvimento de competências técnicas e empreendedoras para quem decide trabalhar por conta própria ou fundar a sua própria empresa.

O espírito empreendedor assume-se como uma atitude geral que pode ser útil na vida quotidiana e em qualquer área de atividade e deve dar importância a:

Ensino de empreendedorismo

- À educação de modo a desenvolver atitudes e competências empreendedoras;
- Ao modo como se cria uma empresa.

Empreendedorismo: definições e conceitos

“...é o processo de criação e/ou a expansão de negócios que são inovadores ou que nascem a partir de oportunidades identificadas.”

Sarkar, 2007

Empreendedorismo: definições e conceitos

“(...) a busca de uma oportunidade descontinuada envolvendo a criação de uma organização (ou suborganização) com a expectativa de criação de valor para os participantes. (...) o empreendedorismo é o meio pelo qual novas organizações são formadas com os empregos resultantes e a criação de bem-estar.”

Carton, Hofer e Meeks, 1998

Empreendedorismo: definições e conceitos

O fenómeno do empreendedorismo assume-se como o fator económico mais importante para o desenvolvimento das sociedades pelo papel que assume na criação de emprego, introdução de inovações no mercado, criação de riqueza e crescimento das economias.

Empreendedorismo: definições e conceitos

A criação de pequenas e médias empresas no ano 2000, nos EUA, foi de cerca de 30 milhões o que representou um acréscimo de 12 milhões em relação a 1990. A importância do empreendedorismo liga-se a:

- Criação de riqueza;
- Postos de trabalho;
- Desenvolvimento económico e social.

Empreendedorismo: definições e conceitos

Segundo a Comissão Europeia:

O espírito empreendedor é a atitude mental e comportamental para o processo de criação e desenvolvimento de atividades económicas, combinando o risco e a criatividade e/ou a inovação com uma gestão rigorosa, no âmbito de um organismo novo ou já existente

Eixos chave na definição de empreendedorismo

Empreendedorismo e inovação	Schumpeter (1941)	Alguém só é empreendedor quando realmente realiza novas combinações de fatores produtivos
Empreendedor, características e comportamento	McClelland (1965)	Agente responsável por iniciar, manter e consolidar uma unidade empresarial, orientada pelo lucro, satisfação do cliente, através da produção de bens e serviços económicos
Oportunidade, equipa e recursos	Timmons (1994)	Aproveitamento e avaliação de uma boa oportunidade de negócio utilizando eficientemente os recursos.

MAS AFINAL QUEM É empreendedor?

- Iniciativa para criar/innovar e paixão pelo que faz;
- Utiliza os recursos disponíveis de forma criativa transformando o ambiente social e económico onde vive;
- Aceita assumir os riscos e a possibilidade de falhar;
- Persistência, tenacidade e ambição

Determinantes pessoais do empreendedorismo

▶ Necessidade

▶ Oportunidade

▶ Capacidade

Mitos do empreendedor

1. O empreendedor nasce, não se faz.
2. Qualquer um pode iniciar um negócio.
3. São jogadores/apostadores que assumem riscos excessivos.
4. Têm necessidade de protagonismo.
5. São “patrões” de si próprios.
6. Trabalham muito.
7. Iniciam negócios de risco.
8. Apenas para os ricos.
9. A idade é uma barreira – isso é para gente jovem.
10. São motivados apenas por dinheiro.
11. Procuram o poder e o controlo sobre os outros.
12. Se tiverem talento sucesso chega num ou dois anos.
13. Qualquer pessoa com uma boa ideia pode enriquecer.
14. Tendo dinheiro é fácil falhar.
15. Sofrem de stress.

Características do empreendedor

1. Necessidade de ser independente
2. Assunção de riscos moderados
3. Autoconfiança
4. Assunção de responsabilidade
5. Capacidade de trabalho em equipa
6. Competências em relações humanas
7. Criatividade e inovação
8. Dedicação à empresa
9. Persistência apesar do fracasso
10. Inteligência na execução

Histórico do empreendedor

1. Ambiente familiar (na infância)
2. A educação (ensino de empreendedorismo)
3. Valores pessoais (liderança, criatividade, sucesso, trabalho, ética, etc.)
4. A idade (no início da vida profissional ou mais tarde?)
5. Experiência profissional

Outros tipos de empreendedorismo

- Intra-empreendedorismo – processo de geração de empreendedorismo no seio das empresas (Google, 3M).
- Empreendedorismo social – soluções de inovação para problemas sociais (Microcrédito – Mohammad Yunus).

Fatores que determinam o empreendedorismo

1. Governo – refere-se à intervenção do governo central, regional e local na economia nomeadamente através da despesa pública, fiscalidade, eficácia dos serviços públicos, qualidade e constância da legislação, etc.
2. Mercados financeiros – refere-se às condições do mercado financeiro, eficiência, eficácia, disponibilidade e acessibilidade a recursos financeiros.
3. Tecnologia e Investigação e Desenvolvimento (I&D) – essenciais no desenvolvimento de um país. Em Portugal ainda se continua a verificar que a maior parte da investigação é feita por parte do Estado.
4. Educação – a qualidade e exigência é crucial para o potencial inovador de um país.

Fatores que determinam o empreendedorismo

5. Infraestruturas – telecomunicações, redes rodoviárias, ferroviárias, portuárias, aéreas, eletricidade, água e saneamento, etc...
6. Gestão – qualificação dos recursos humanos e níveis de produtividade.
7. Mercado de trabalho – competências/capacidades, condições laborais, políticas de remunerações, estabilidade social.
8. Instituições – Um sistema institucional eficaz e eficiente impulsiona o desenvolvimento económico do país e constituem um suporte fundamental aos negócios, no apoio à criação de empresas e ao empreendedorismo.
9. Grau de abertura – refere-se a aspetos como competição e comércio internacional, entrada de empresas estrangeiras em Portugal e internacionalização de empresas portuguesas no estrangeiro

Um empreendedor “famoso”... Porquê? Que características tem?

1. Toma a iniciativa para criar algo novo e de valor para si e para os seus clientes.
2. Tem de despende o seu tempo e esforço para realizar o empreendimento e garantir o sucesso.
3. Recolhe as recompensas sob a forma financeira, de independência, de reconhecimento social e de realização pessoal.
4. Assume os riscos de insucesso do empreendimento, quer sejam financeiros, sociais, psicológicos ou emocionais.

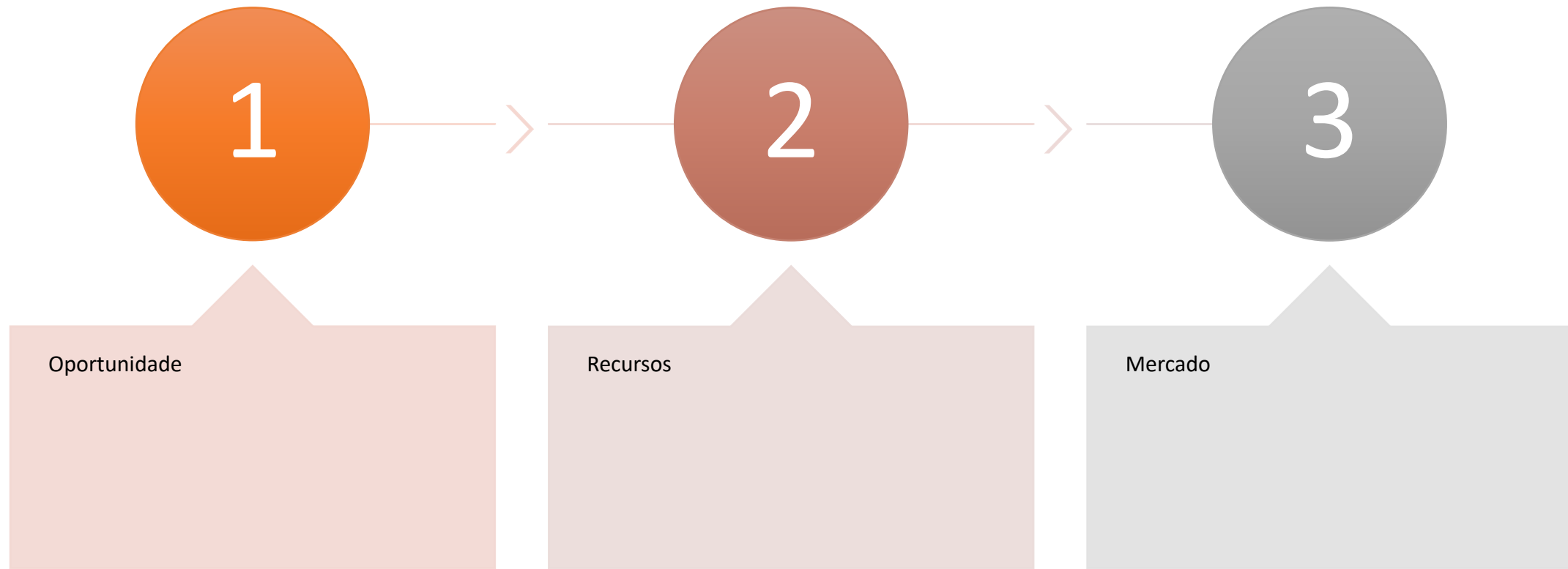
Quer mesmo ser empreendedor?

1. Analise e compreenda os mercados e ouça as pistas que os clientes dão.
2. Compreenda a tecnologia e como ela o pode ajudar.
3. Pense na melhor forma para fazer algo, não apenas na forma mais simples.
4. Evite respostas do tipo “sempre fizemos assim”.
5. Experimente, só falha quem tenta...

Mas afinal quem é o empreendedor?

- Iniciativa para criar/innovar e paixão pelo que faz;
- Utiliza os recursos disponíveis de forma criativa transformando o ambiente social e económico onde vive;
- Aceita assumir os riscos e a possibilidade de falhar;
- Persistência, tenacidade e ambição

Identificar ideias de negócio



Identificar ideias de negócio

1. O desenvolvimento de novas tecnologias cria a oportunidade de criar negócios que levem as inovações para o mercado;
2. A mudança nos padrões de consumo das pessoas cria novas necessidades.

Assim o empreendedor deve procurar ideias de negócio em:

- Novas tecnologias e técnicas para introduzir no mercado;
- Mudanças nos padrões e hábitos de consumo nas pessoas

Identificar ideias de negócio

		VALOR PROCURADO (problemas a resolver)	
		Não identificado	Identificado
CAPACIDADE DE CRIAR VALOR (soluções a oferecer)	Indefinida	I Sonhos	II Resolução de problemas
	Definida	III Transferência de tecnologia	IV Formação de negócios

Identificar ideias de negócio

IV . Negócio específico - O empreendedor pode criar a sua empresa com ideias muito concretas e definidas sobre a solução/tecnologia a usar e o problema que vai resolver aos clientes;

I. Sonhos – O empreendedor cria a sua empresa para atuar num determinado sector e concretiza um sonho antigo. Depois estuda melhor os problemas que pode resolver aos seus clientes e as soluções que deverá utilizar;

II e III. Resolução de problemas e Transferência de tecnologia – A maior parte dos empreendedores cria empresas com uma ideia bastante clara da tecnologia (solução) que irá comercializar ou com uma noção bem definida dos problemas que irá resolver.

Ideias de negócio

Com o surgimento de uma ideia de negócio e antes de avançar deve questionar-se sobre:

- Porque ninguém está a fazer isto?
- Ninguém viu esta possibilidade de negócio?
- Será que o mercado é suficiente?
- Os custos são demasiado elevados?
- O montante de investimento é excessivo?

Ideias de negócio

Checklist para análise de ideias de negócio

O mercado potencial tem uma dimensão interessante?

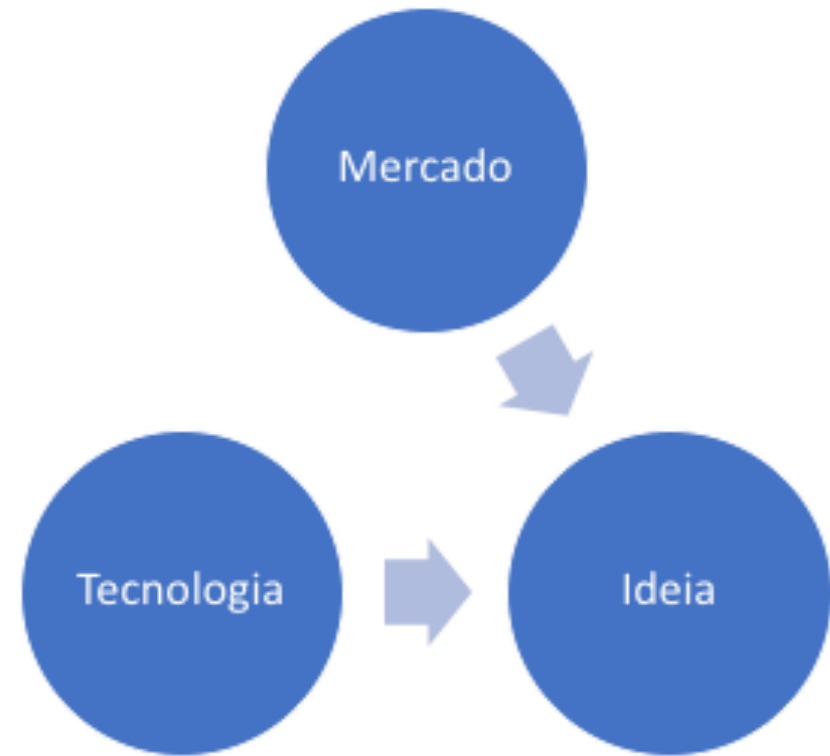
O nível de concorrência permite atingir uma quota de mercado suficiente?

Qual a reação que é possível antecipar do concorrentes diretos e indiretos?

A tecnologia a utilizar já está disponível? Os custos são conhecidos?

Os recursos necessários para criar a nova empresa estão disponíveis?

Origem das ideias de negócio



Oportunidades e ideias

- Uma oportunidade é um conjunto de circunstâncias favoráveis que cria a necessidade de um novo produto ou serviço.
- Uma ideia é um pensamento, impressão ou noção, que pode ter, ou não, as qualidades de uma oportunidade.

Ideia e Oportunidade

- ❑ O que está a criar esta oportunidade?
- ❑ Durante quanto tempo se mantém as condições que sustentam a oportunidade?
- ❑ Quem são os clientes alvo?
- ❑ Como se pode chegar aos clientes alvo?
- ❑ Qual a sensibilidade ao preço e quanto vale o produto/serviço para o cliente?
- ❑ De onde vem a competição? Em que não satisfazem os concorrentes os clientes?

Ideias e oportunidade de negócio

- Cria valor para o cliente, produzindo benefícios que ele valoriza?
- Resolve um problema, remove um estrangulamento ou satisfaz necessidades/desejos das pessoas?
- Tem mercado? A capacidade de fazer dinheiro está clara e é fácil de a comunicar?
- As características do empreendedor são compatíveis com o mercado?

Ideias e oportunidade de negócio

Procurar ideias de negócio passa por identificar mudanças no meio ambiente das empresas:

No ambiente legal – leis, regulamentos, instituições;

No ambiente económico – alterações na conjuntura, novos acordos de comércio;

Na tecnologia – o que existe de novo e o que oferece soluções mais económicas;

Nas técnicas organizativas – como são resolvidos os problemas mais comuns das empresas;

No mercado – alterações dos padrões de consumo, porque mudam os hábitos das pessoas;

Nos grupos de pressão em atividade na sociedade;

Na sociedade em geral – estilos de vida, organização do trabalho, gestão territorial...



Inovação

Lançar novos produtos

Introduzir novos produtos sem alterar os produtos oferecidos

Entrar em novos mercados com produtos já existentes

Novas fontes de fornecimento para produzir os mesmos produtos

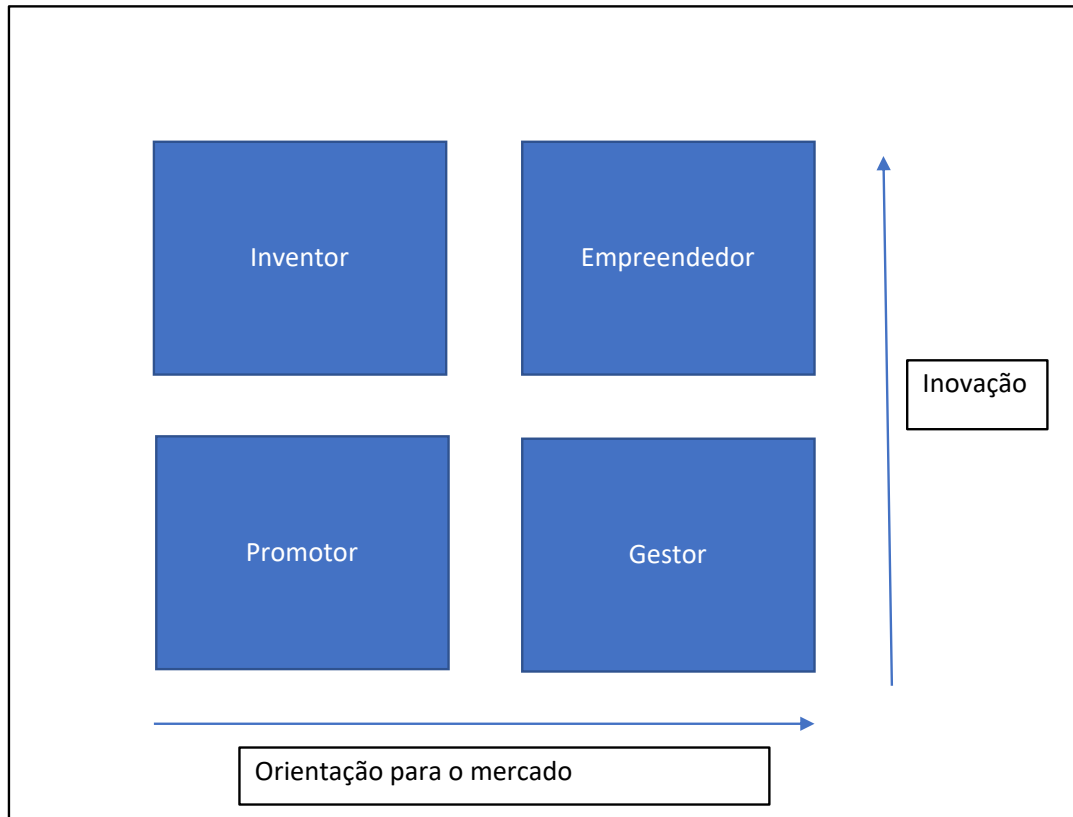
Reorganizar uma indústria

Tipo de inovação (exemplos)

Abertura de um café, igual a tantos outros, numa urbanização recente	Entrar em novos mercados com produtos já existentes
Abertura de um café numa urbanização onde já existem vários com um tipo de café diferente (por exemplo café de Timor)	Novas fontes de fornecimento para produzir os mesmos produtos
Abertura de um café com diferentes valências, na mesma urbanização, salão de jogos, exposições culturais, biblioteca, etc.	Reorganizar a indústria

Inovação e empreendedorismo

- Ser empreendedor passa por ser inovador e orientado para o mercado
- O inventor procura desenvolver coisas novas mas sem orientação para o mercado
- O gestor tem orientação para o mercado mas não tem necessariamente uma atividade de introdução de inovações no mercado
- O promotor tem baixos níveis de inovação e de orientação para o mercado



Análise de ideias

- Quem vai comprar e quanto vão comprar?
- Vai ganhar dinheiro com este negócio? Quais vão ser os custos fixos e os variáveis?
- Qual vai ser a margem de lucro deste negócio?



Análise de ideias

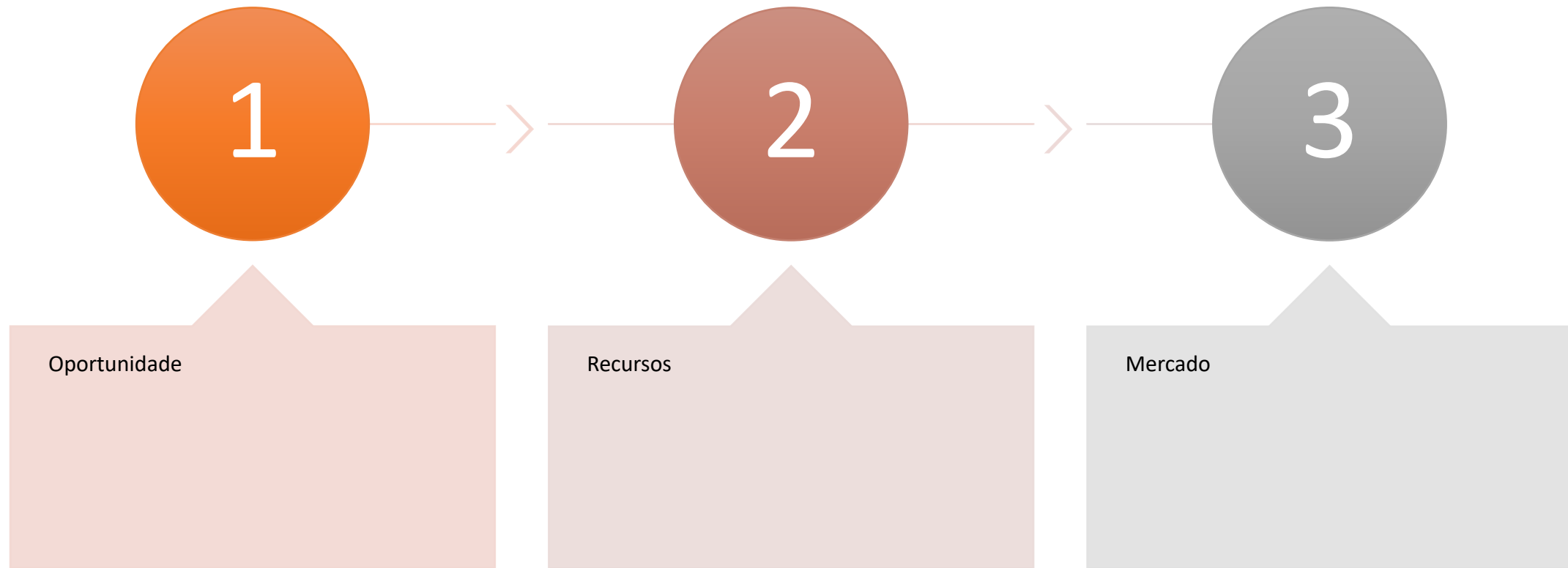
- Depois desta análise o empreendedor vai saber se a ideia de negócio é uma oportunidade.

Analisar uma ideia de negócio
A que mercados se dirige o projeto?
Que margens pode gerar?
Que vantagem competitiva procura obter?
Que valor pretende criar para o cliente?
Que facilidade tem para o concretizar?
Quais são os ganhos potenciais e que riscos vai correr?
Qual é a altura ideal para lançar o negócio?
Que equipa escolheu para trabalhar no projeto?
Como se distingue da concorrência?
Até que ponto o projeto é adequado ao perfil dos empreendedores?

Recursos para criar uma startup



Recursos para lançar a nova empresa



Mercado – Como são feitas as estimativas que levam o consumidor a optar por este produto ou serviço

Equipa de gestão – Estão reunidas as qualificações e o talento necessários para levar este projeto para o mercado?

Tecnologia – A tecnologia está pronta? Testada? E os custos produção permitem vender a preços razoáveis?



Fontes de capital

Capital financeiro

- Empreendedores
- Investidores
- Capital de risco
- Business angels
- Banca
- Leasing
- Fundos comunitários
- Fornecedores
- Clients

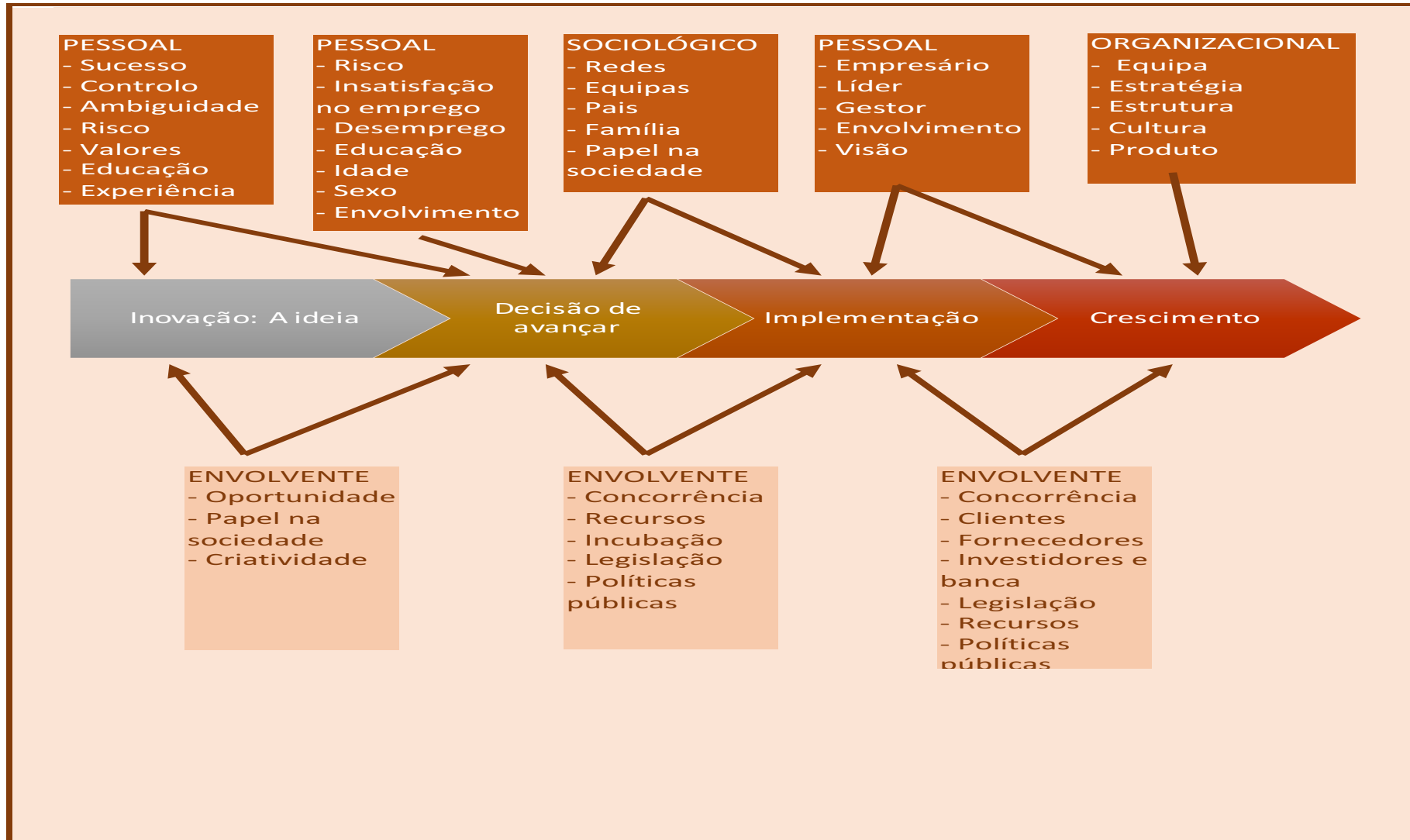
Capital humano

- Atrair pessoas: experiência, qualificações, capacidades
- Várias posições: sócios, colaboradores, consultores

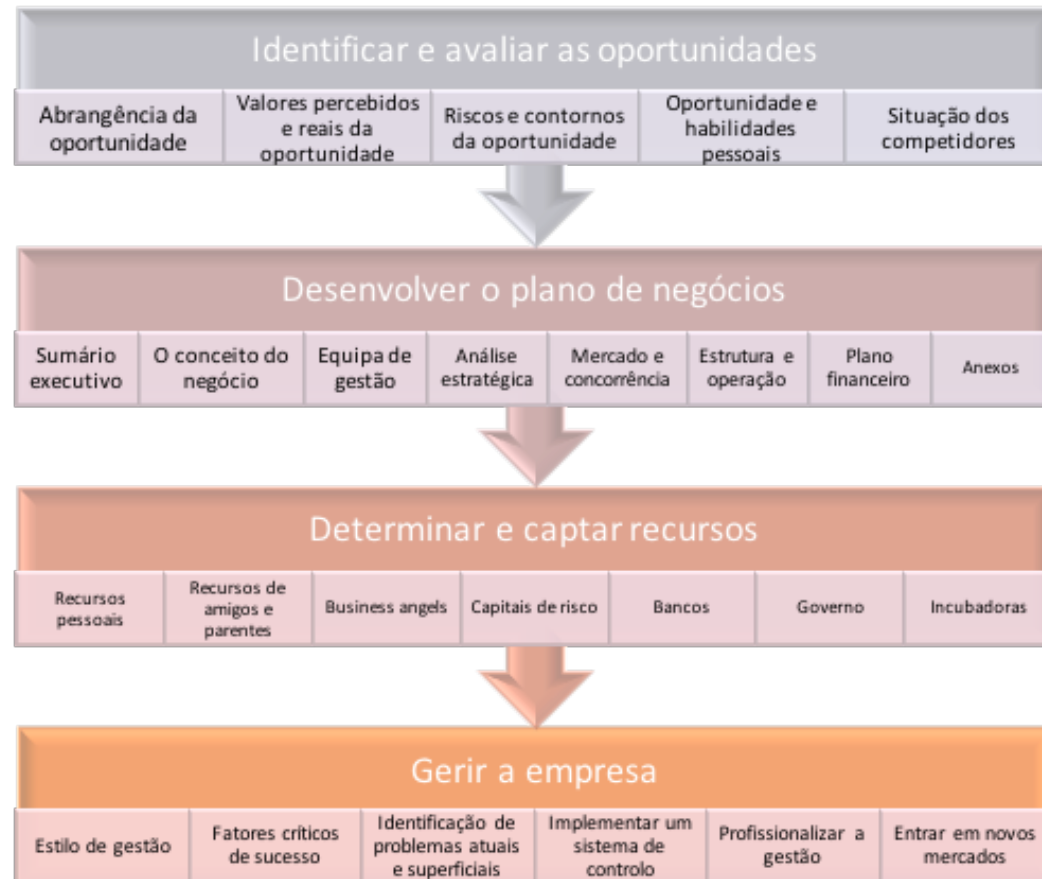
Capital social

- Desenvolver rede contactos
- Usar a rede (capacidade social)

processo empreendedor



processo empreendedor



TESTE OS SEUS CONHECIMENTOS

Identifique em cada questão a alínea verdadeira.

Escolha a opção que lhe parece mais correta:

O verdadeiro empreendedor assume riscos sem pensar no possível fracasso;

A principal motivação do empreendedor é a vontade de ganhar dinheiro;

O empreendedor deteta oportunidades de negócio que os outros não veem;

Descender de uma família de empreendedores é a maior garantia de sucesso

2. Um empreendedor encara o insucesso como:

Forma de aprendizagem;

Inevitável quando se opta por uma carreira empresarial;

Sinal que não tem perfil para ser empresário

Um azar.

3. As principais características das pessoas criativas têm:

Autoestima, aptidões, musicais e curiosidade;

Aversão à mudança, capacidade de abstração e inteligência;

Orientação para desafios, bom relacionamento pessoal e interesse;

Inteligência, capacidade de adaptação e curiosidade.

4. Para aumentar a sua capacidade criativa poderá:

Quebrar rotinas;

Meditar e relaxar;

Desenhar e escrever;

Todas as anteriores.

5.
Justifique e
comente as
seguintes
afirmações:

Não é possível desenvolver o empreendedorismo porque já se nasce empreendedor;

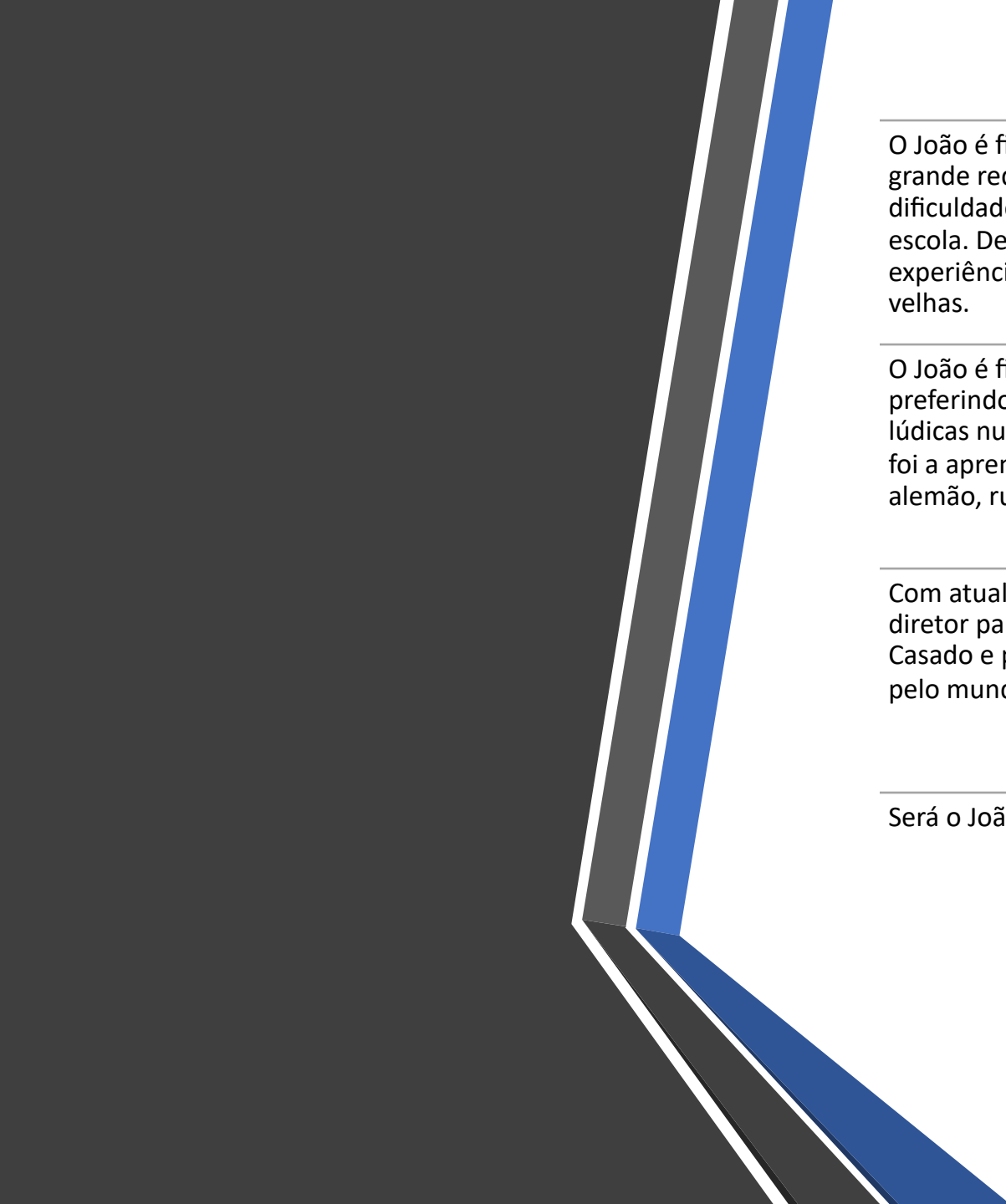
Todo o empreendedor inventou qualquer coisa na garagem quando era jovem e tem sempre uma personalidade “esquisita”;

O objetivo de qualquer empreendedor é ser rico;

Os empreendedores não são pessoas muito confiáveis;

Um empreendedor assume sempre riscos muito elevados;

Para ser empreendedor é obrigatório fazer um curso de especialização na área da gestão de negócios



O João é filho de empresários. Os seus Avós eram talhantes e o Pai mantém ainda hoje uma grande rede de supermercados, denominados os “Boa Gente”. O João nunca conheceu dificuldades na vida, sempre dispôs de muito dinheiro o que fazia a inveja de muitos colegas de escola. Desde criança que os pais reservaram uma divisão em casa onde ele podia fazer experiências, conceber e pôr em prática as suas ideias de como dar utilidade nova a coisas velhas.

O João é filho único e muito mimado, talvez por isso sempre teve dificuldade em fazer amigos preferindo a sua oficina como distração. Desportos, discotecas e outro tipo de atividades lúdicas nunca o entusiasmaram muito. A sua maior distração para além das suas experiências foi a aprendizagem de línguas estrangeiras, fala fluentemente, para além do português, inglês, alemão, russo e árabe.

Com atualmente 36 anos, o João engenheiro químico de formação, exerce a sua atividade como diretor para a área de internacionalização, na IPR, indústria petroquímica e de refinação. Casado e pai de dois filhos, aproveita todos os tempos livres para estar com a família e viajar pelo mundo.

Será o João um empreendedor? Justifique.

Bibliografia

- Para aprofundar os conhecimentos deve consultar:
- Ferreira, Manuel P., Santos, João C., Serra, Fernando R.. 2010. Ser Empreendedor – Pensar, Criar e Moldar a Nova Empresa, Lisboa, Edições Sílabo, Capítulos 1, 2 e 3.
- Sarkar, S., 2014, *Empreendedorismo e Inovação*, Lisboa, Escolar Editora, 3a edição, Capítulos