

Saber Empreender

Prof. Adilton Carneiro

DF/FFCLRP/USP

O que entende por Empreendedorismo?

- Você se considera um empreendedor?
- Suas atitudes são empreendedoras?

10 minutos para responder essas três perguntas.



Empreendedorismo

- **Empreendedorismo** designa os estudos relativos ao empreendedor, seu perfil, suas origens, seu sistema de atividades, seu universo de atuação.

.... é isto que iremos explorar neste curso.....

Empreendedor

- É o termo utilizado para qualificar, ou especificar, principalmente, aquele indivíduo que detém uma forma especial, inovadora, de se dedicar às atividades de organização, administração, execução; principalmente na geração de riquezas, na transformação de conhecimentos e bens em novos produtos – mercadorias ou serviços; gerando um novo método com o seu próprio conhecimento. **É o profissional inovador que modifica, com sua forma de agir, qualquer área do conhecimento humano.** Também é utilizado – no cenário econômico – para designar o fundador de uma empresa ou entidade, aquele que construiu tudo a duras custas, criando o que ainda não existia.

Empreendedor

- Peter Ferdinand Drucker define um empreendedor como sendo *aqueles que aproveitam as oportunidades para criar as mudanças. Os empreendedores não devem se limitar aos seus próprios talentos pessoais e intelectuais para levar a cabo o ato de empreender, mas mobilizar recursos externos, valorizando a interdisciplinaridade do conhecimento e da experiência, para alcançar seus objetivos.*

Origem

- A palavra empreendedorismo foi utilizada pelo economista [Joseph Schumpeter](#) em 1950 como sendo uma pessoa com criatividade e capaz de fazer sucesso com inovações. Mais tarde, 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-empendedor, uma pessoa empreendedora mas dentro de uma organização
- Uma das definições mais aceitas hoje em dia é dada pelo estudioso de empreendedorismo, Robert Hirsch, em seu livro “Empreendedorismo”. 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 consequentes recompensas da satisfação econômica e pessoal.
- A satisfação econômica é resultado de um objetivo alcançado (um novo produto ou empresa, por exemplo) e não um fim em si mesma.

Definição

- Empreendedorismo é o principal fator promotor do desenvolvimento econômico de um país.

“ Esta é a conclusão do Global Entrepreneurship Monitor, baseado na pesquisa da Kauffman Foundation, the Babson College of Boston and the London Business School, a partir de pesquisas realizadas no Canadá, na França, Reino Unido, Alemanha, Itália, Japão, EUA, Dinamarca, Finlândia e Israel”.

O perfil do Empreendedor

- Hoje, fala-se do “**Capital Intelectual**” que nada mais é do que: conhecimento, experiência, especialização. Ferramentas ou estratégias utilizadas para se ter sucesso e ser competitivo. A mão-de-obra passa a ser cabeça-de-obra. É o conhecimento e a capacidade gerando novas idéias. O foco está nas pessoas. Assim, o perfil do profissional de sucesso que lidera suas concepções e suas atitudes está em pessoas que conseguem harmonizar esforços individuais ou coletivos e que criam algo novo e criativo.
- Segundo Leite(2000), nas qualidades pessoais de um empreendedor, entre muitas, destacam-se:
 - a) **iniciativa;**
 - b) **visão;**
 - c) **coragem;**
 - d) **firmeza;**
 - e) **decisão;**
 - f) **atitude de respeito humano;**
 - g) **capacidade de organização e direção.**

O perfil do Empreendedor

Traçar metas, atualizar conhecimentos ser inteligente, do ponto de vista emocional, conhecer teorias de administração, de qualidade e gestão. *Essas são mudanças decorrentes da globalização e da revolução da informação.*

Focalizar o aprendizado nos quatros pilares da educação: aprender a aprender, aprender a fazer, aprender a conviver e aprender a ser, e com isso, ser capaz de tomar a decisão certa frente à concorrência existente. Novas habilidades vêm sendo exigidas dos profissionais para poderem enfrentar a globalização com responsabilidade, competência e autonomia.

O perfil do Empreendedor

Buscam-se profissionais que desenvolveram novas habilidades e competências, com coragem de arriscar-se e de aceitar novos valores, descobrindo e transpondo seus limites. O futuro é cheio de incertezas, por isso, é preciso refletir sobre: habilidades pessoais e profissionais; criatividade; memória; comunicação; como enfrentar este século. Diferenciar-se dos demais, revalidar seu diploma pessoal e profissional, rever convicções, incorporar outros princípios, mudar paradigmas, sobrepor idéias antigas às novas verdades, este é o perfil do profissional que, trocando informações, dados e conhecimentos, poderá fazer parte do cenário das organizações que aprendem, das organizações do futuro. São mudanças socioculturais e tecnológicas que fazem repensar hábitos e atitudes frente às novas exigências do mercado

O perfil do Empreendedor

- Conquista-se a autonomia profissional quando se é perseverante, determinado, aprendiz, flexível e quando se tem:
- **Positividade**
- **Organização**
- **Criatividade**
- **Inovação**
- **Foco**

O perfil do Empreendedor

A maioria das pessoas tem pouca noção da verdadeira visão, dos níveis de significado. **Metas e objetivos** não são visão. Ser visionário é imaginar cenários futuros, utilizando-se de imagens mentais. Ter visão é perceber possibilidades dentro do que parece ser impossível. É ser alguém que anda, caminha ou viaja para inspirar pensamentos inovadores;

Esse enfoque se volta à disposição de assumir riscos e nem todas as pessoas têm esta mesma disposição. Não foi feito para ser empreendedor quem precisa de uma vida regrada, horários certos, salário garantido no fim do mês. O empreendedor assume riscos e seu sucesso está na “capacidade de conviver com eles e sobreviver a eles”

Empreendedor x Administrador x Técnico

- **o Empreendedor**, que transforma a situação mais trivial em uma oportunidade excepcional, é visionário, sonhador; o fogo que alimenta o futuro; vive no futuro, nunca no passado e raramente no presente; nos negócios é o inovador, o grande estrategista, o criador de novos métodos para penetrar nos novos mercados;
- **b) o Administrador**, que é pragmático, vive no passado, almeja ordem, cria esquemas extremamente organizados para tudo;
- **c) o Técnico**, que é o executor, adora consertar coisas, vive no presente, fica satisfeito no controle do fluxo de trabalho e é um individualista determinado.

Inibidores do empreendedor

- Os riscos;
- O “capital social” que são valores e idéias que sublimemente nos foram inculcados por nossos pais, professores, amigos e outros que influenciaram na nossa formação intelectual e que, inconscientemente, orientam nossas vidas.

Decisões tomadas no cotidiano

- Os processos de decisão nem sempre são simples, objetivos e eficientes como deveriam ser pois, se a intuição está de um lado; a análise racional está do outro.

Estilos de decisões tomadas no cotidiano

- **Intuitivo:** tenta projetar o futuro, com perspectiva ao médio e do longo prazo, imaginando o impacto dessa ação.
- **O planejador:** situa-se onde está e para onde se deseja ir, com planejamento e tendo um processo de acompanhamento, adequando à realidade sempre que for necessário.
- **O perspicaz:** diz que além da percepção é necessário conhecimento.
- **O objetivo:** sabe qual o problema a ser resolvido.
- **O cobrador:** tem certeza das informações, vê a importância de medir e corrigir quando o resultado não foi o decidido.
- **O mão-na-massa:** envolve-se pessoal e diretamente, acredita em grupos para estudos multidisciplinares.
- **O meticuloso:** junta opiniões de amigos, especialistas, funcionários, tentando se convencer da solução a encontrar.
- **O estrategista:** decide cumprir sua estratégia de crescimento, tendo percepção do que resolver. Diagnostica o problema para encontrar a solução e sua resolução com eficácia.

Habilidades requeridas de um empreendedor classificadas em 3 áreas:

- **Técnicas:** Envolve saber escrever, ouvir as pessoas e captar informações, ser organizado, saber liderar e trabalhar em equipe;
- **Gerenciais:** Incluem as áreas envolvidas na criação e gerenciamento da empresa (marketing, administração, finanças, operacional, produção, tomada de decisão, planejamento e controle).
- **Características pessoais:** Ser disciplinado, assumir riscos, ser inovador, ter ousadia, persistente, visionário, ter iniciativa, coragem, humildade e principalmente ter paixão pelo que faz.

Principais Requisitos de um Empreendedor:

- Ter Iniciativa e buscar oportunidades
- Assumir Desafios e responder por eles.
- Ter qualidade e eficiência
- Comprometimento
- Querer sempre aprender
- Saber estabelecer metas
- Ter planejamento e controle sistemático
- Ter contato com pessoas chaves
- Independência e autoconfiança.

Caminhos do Empreendedor

- **1- Auto-conhecimento:** Investir na autoliderança é se orientar a um melhor conhecimento a respeito de si mesmo. Conhecer os pontos fortes e fracos podem ajudar o empreendedor a agir de forma;
- **2- Perfil do empreendedor:** Comparação das características do empreendedor e da pessoa.
- **3- Aumento da criatividade:** Dominar os processos internos para gerar inovação e criatividade.
- **4- Processo visionário:** Desenvolver uma visão e aprender a identificar oportunidades.
- **5- Rede de relações:** Estabelecer relações que possam servir de suporte ao desenvolvimento e aprimoramento da idéia do negócio e sua sustentação.
- **6-Avaliação das condições para iniciar um plano:**
- **7- Modelo de negócio:** Metas mensuráveis, flexibilidade no plano indicadores de evolução, compromisso coletivo, revisão de metas, aprender com a experiência.
- **8- Capacidade de negociar e apresentar uma idéia):** Cooperação entre pessoas, parceiros ou empresas para alcançar objetivos de tal forma que todos saiam ganhando.

Seja empreendedor para não se tornar um empregado com as seguintes síndromes

- Desajustado e infeliz, com visão limitada;
- Dificuldade para identificar oportunidades;
- Dependente, no sentido que necessita de alguém para se tornar produtivo;
- Sem criatividade;
- Sem habilidade para transformar conhecimento em riqueza, descuida de outros conhecimentos que não sejam voltados à tecnologia do produto ou a sua especialidade;
- Dificuldade de auto-aprendizagem, não é auto-suficiente, exige supervisão e espera que alguém lhe forneça o caminho;
- Domina somente parte do processo, não busca conhecer o negócio como um todo: a cadeia produtiva, a dinâmica dos mercados, a evolução do setor;

Seja empreendedor para não se tornar um empregado com as seguintes síndromes

- Não se preocupa com o que não existe ou não é feito: tenta entender, especializar-se a melhorar somente no que já existe;
- Mais faz do que aprende;
- Não se preocupa em formar sua rede de relações, estabelece baixo nível de comunicações;
- Tem medo do erro, não trata como uma aprendizagem;
- Não se preocupa em transformar as necessidades dos clientes em produtos/serviços;
- Não sabe ler o ambiente externo: ameaças;
- Não é pró-ativo (expressão que indica iniciativa, vontade própria e espírito empreendedor).

Empreendendo para o futuro

- O que fazer quando finalizar a graduação, o mestrado ou doutorado?
- É preciso esperar o fim de uma etapa para iniciar outra?
- Vou ser acadêmico?
- Vou ser empresário?
- **Devo aprender outras profissões?**
- **NÃO CONSIGO TEMPO PARA FAZER TUDO QUE DESEJO?**

Como não dá para prever o futuro é melhor se preparar.

- **Saber Empreender:** EX: desenvolver competências para compreender e identificar as características do comportamento empreendedor em si e nas outras pessoas, visando à criação ou o fortalecimento das empresas.
- **Planejar para vencer:** EX: Os *Dekasseguis* devem se preparar antes de irem ao Japão de maneira que possam planejar sua ida, sua estada e sua volta para empreender no Brasil.

Como Empreender.

- Crie situações para se sentir motivado, mergulhe no aprendizado;
- Seja bom na sua profissão (que você escolheu ou que escolheram para você);
- Faça contatos;
- Inove, crie oportunidade;
- Aproveite os cursos preparatórios, façam cursos de interesse em outros centros, converse com pessoas de outras áreas, sejam curiosos.
- Ofereça ajuda para executar atividades que você gostaria de apreender; **Nem sempre o pagamento em dinheiro é a melhor recompensa;**
- Seja paciente para cobrar de se mesmo o resultado do seu empreendimento.

Quais são suas metas...

- Para 1 ano
- Para 2 anos
- Para 5 anos
- Para 10 anos



O que vocês tem feito para
atingir as suas metas?