



PROJETO ABC RUSSAS-CE
PROJETO AÇÃO DIGITAL - PAD
Travessa João de Deus, S/N, Centro, Russas-CE
CEP: 62900-000 Tel: 0XX88 3411 2243
projetoacaodigital@yahoo.com.br
www.projetoacaodigital.com.br



EMPREENDEDORISMO E PLANO DE NEGÓCIOS

1 – IDENTIFICAÇÃO

1.1 – Equipe: Naraline

2 – IDENTIFICAÇÃO DO PROJETO/OFICINA

2.1 – Tema: Empreendedorismo e Plano de Negócios
2.2 – Modalidade da Atividade: Aulas Complementares

EMPREENDEDORISMO

ORIGEM DA PALAVRA

Imprendere

Entrepeneur

Entrepreneurship

A palavra empreendedor(entrepreneur) tem origem francesa e quer dizer aquele que assume riscos e começa algo novo.

É alguém - uma pessoa - que empreende – que constrói algo novo; Alguém que possui uma visão à frente - enxerga o futuro - e se propõe a construí-lo; Alguém que tem motivação e energia para promover mudanças; É um agente de transformação!

Ser um empreendedor é muito mais que ter a vontade de chegar ao topo da montanha; é conhecer a montanha e o tamanho do desafio; planejar cada detalhe da subida, saber o que você precisa levar e que ferramentas utilizar; encontrar a melhor trilha, estar comprometido com o resultado, ser persistente, calcular riscos, preparar-se fisicamente; acreditar na sua própria capacidade e começar a escalada.

O EMPREENDEDOR...

- Gera e distribui riqueza
- Aumenta o padrão e a qualidade de vida

Antes de partir para definições mais utilizadas e aceitas, é importante fazer uma análise histórica do desenvolvimento da teoria do empreendedorismo.

ANÁLISE HISTÓRICA DO TERMO EMPREENDEDOR

ÉPOCA	ENTENDIMENTO	AS PESSOAS
Idade Média	Utilizado para definir aquele que gerenciava grandes projetos de produção.	O indivíduo não assumia grandes riscos, apenas gerenciava projetos utilizando recursos disponíveis, geralmente provenientes do governo do país
Século XVII	Primeiros indícios de relação entre assumir riscos e empreendedorismo. Os acordos contratuais geralmente estabeleciam preços prefixados e qualquer lucro ou prejuízo era exclusivo do empreendedor.	Algumas diferenciações: entre o empreendedor - aquele que assumia riscos e o capitalista - aquele que fornecia o capital

Século XVIII	Início da industrialização, a definição do papel dos investidores no processo de manufatura	O capitalista e o empreendedor foram finalmente diferenciados. A pessoa que criava e conduzia empreendimentos.
Século XIX e XX	Análise sob o ponto de vista econômico, a organização da empresa a serviço do capitalista	Os empreendedores são confundidos com os gerentes e administradores

VISÃO DOS ECONOMISTAS SOBRE O EMPREENDEDOR

“Alguém que assume riscos ao comprar serviços ou componentes por preço certo com a intenção de revendê-los mais tarde a um preço incerto.”

Cantillon (1755)

“São pessoas capazes de alterar os recursos econômicos de uma área de baixa produtividade e lucratividades elevadas, criando valor ao explorar algumas formas de variação ou novidades em áreas como tecnologia, materiais e preços.”

Say (1888)

“O empreendedor é a pessoa que inicia e/ou opera um negócio para realizar uma idéia ou projeto pessoal assumindo riscos e responsabilidades e inovando continuamente.”

Logenecker

“O empreendedor é a pessoa que destrói a ordem econômica existente graças à introdução no mercado de novos produtos/ serviços, pela criação de novas formas de gestão ou pela exploração de novos recursos, materiais e tecnologias.”

Schumpeter

“Uma pessoa que congrega risco, inovação, liderança, habilidade e perícia profissional em uma fundação sobre a qual se constrói um time motivado;”

Lance

“É o homem que realiza coisas novas e não necessariamente aquelas que inventa;”

Shumpeter

“Alguém que usa talento para aproveitar Oportunidades; Empreendedores fazem coisas que trazem diferença;”

Bolton

“São pessoas que criam prosperidade econômica e social nas sociedades;”

Bolton

“São agentes de mudanças, que enxergam as oportunidades e as tornam realidade;”

Bolton

O EMPREENDEDOR SEGUNDO A PERSPECTIVA COMPORTAMENTAL:



CCE's

- Estabelecimento de metas;
- Busca de oportunidade e iniciativa;
- Correr riscos calculados;
- Busca de informações;
- Planejamento e monitoramento sistemático;
- Exigência de qualidade e eficiência;
- Persistência;
- Comprometimento;
- Persuasão e rede de contatos;
- Independência e autoconfiança.

Outras Características do Perfil Empreendedor:

- Senso de oportunidade;
- Dominância;
- Agressividade e energia para realizar;
- Autoconfiança;
- Otimismo;
- Dinamismo;
- Independência;
- Persistência;
- Flexibilidade e resistência a frustrações;
- Criatividade;
- Propensão ao risco;
- Liderança carismática;
- Habilidade para equilibrar 'sonho' e realização
- Habilidade de relacionamento.

TIPOS DE EMPREENDEDORES

Bolton destaca 3 tipos de empreendedores:

Empreendedor de negócios : aquele que identifica oportunidades no mercado, planeja e constrói novas empresas;

Empreendedor interno: [intra-preneurship]o indivíduo que promove as mudanças dentro da empresa em que trabalha; reinventa a empresa e os negócios, etc;

Empreendedor Comunitário ou social: aquele que promove mudanças, reúne recursos e constrói em benefício da comunidade – voluntariado; terceiro setor.

EXEMPLOS DE EMPREENDEDORES

Bill Gates da Microsoft e **Michael Dell** são exemplos concretos de empreendedores do mundo dos negócios;

Jack Welch da GE é um exemplo clássico de empreendedor corporativo ou intra-empendedor;

D. Zilda Arns é um exemplo modelo de uma empreendedora social com o seu trabalho na Pastoral da Criança;

Anita Roddick fundadora da Body Shop é um misto de empreendedora comunitária e de negócios.

O INTRA – EMPREENDEDOR

Intra-empendedorismo é a possibilidade que os empregados possuem de empreender dentro das próprias empresas onde trabalham.

Algumas características dos intraempreendedores:

- Assumir riscos de forma conservativa
- Extensa rede de relacionamento dentro e fora da empresa
- Conhecimento dos limites do que é aceitável
- Impulsionar as coisas tão longe quanto possam ir
- Usuários de recursos
- Foco em resultados

O empreendedor e o intraempreendedor são semelhantes em muitos aspectos. Ambos querem liberdade, põem a mão na massa, são autoconfiantes e corajosos, assumem riscos moderados. A principal diferença entre eles está em sua relação diante da autoridade.

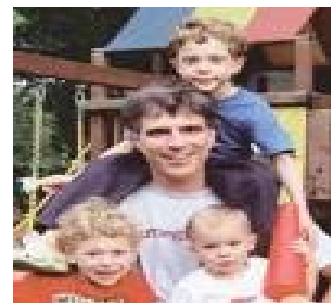
são "todos os sonhadores que realizam,...



maratonista suíça Gabriele Andersen Scheiss, nas Olimpíadas de Los Angeles em 1984



Brasileiro Vanderlei Cordeiro de Lima nas Olimpíadas de Atenas



Americano Randy Pausch

Ganhou também a exclusivíssima medalha Barão de Coubertin, que gratifica gestos nobres do esporte

PORQUE O ESTUDO DO EMPREENDEDORISMO VEM SE INTENSIFICANDO?

- Avanço tecnológico
- Avanço da economia
- Sofisticação dos meios de produção e serviços
- Formalização do conhecimento

MOTIVAÇÕES PARA EMPREENDER

- Há pessoas que empreendem por oportunidade e as que empreendem por necessidade.
- No Brasil, 6% (7 milhões) dos empreendedores iniciais são motivados por oportunidade, contra 5,3% (6 milhões) dos empreendedores motivados por necessidade.
- O brasileiro é apontado como um dos povos mais empreendedores no mundo - 3. em 2004! Não obstante aponta dificuldades de ambiente –regulatório, financiamento, tributário, etc para a pequena empresa no Brasil;
- Existem boas oportunidades no mercado brasileiro – ainda pouco explorado!

EMPREENDEDORISMO NO BRASIL

No Brasil o empreendedor pode contar com novas abordagens na década de 1990, quando entidades como Sebrae (serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e Softex (Sociedade Brasileira para Exportação de Software) foram criadas.

Esses órgãos juntamente com outros governamentais incluem em suas ações desenvolvidas, capacitação do empreendedor, como os programas EMPRETEC e Jovem Empreendedor do Sebrae. E ainda o programa Brasil Empreendedor, do Governo Federal, que destina além da capacitação de mais de 1 milhão de empreendedores, recursos financeiros a esses, totalizando mais de oito bilhões de reais anuais.

A importância dada ao empreendedorismo é tanta que é crescente o número de cursos e disciplinas em escolas e universidades sobre o assunto no país.

No país está havendo acomodação na dinâmica de criação de novos negócios ou uma maior sobrevivência dos existentes. Ressalta-se que 60% dos empreendedores estabelecidos têm seus empreendimentos entre 10 e 15 anos. Ainda na mesma pesquisa: para cada oito brasileiros em idade adulta, um estava abrindo ou pensando em abrir um negócio. A cada 100 empresas, 98 eram micro ou pequenas empresas, que juntas empregavam mais da metade de toda mão de obra do país. As empresas consomem em média 2.600h/ano para pagar uma das maiores cargas tributárias do mundo. São necessários 152 dias para abrir um negócio e 460 para obter uma licença.

A ERA DO EMPREENDEDORISMO

Atualmente os empreendedores estão:

- Eliminando barreiras comerciais e culturais;
- Globalizando;
- Renovando conceitos econômicos;
- Criando novas relações de trabalho e novos empregos;
- Quebrando paradigmas;
- Gerando riqueza para a sociedade.

PLANO DE NEGÓCIOS

Destina-se àqueles que tem interesse na criação de um negócio. Quando o empreendedor toma a decisão da realização do novo negócio, antes de qualquer nova decisão, ele deverá fazer e analisar as pesquisas de mercado, montar um plano de negócios e conhecer as questões jurídicas que cercam o novo empreendimento.

Ele tem uma abrangência irrestrita por todos os aspectos do novo empreendimento, o que significa um levantamento exaustivo de todos os elementos que o compõe, sejam os fatores internos como o que deverá ser produzido/ como/ onde/ quanto, ou pelos fatores externos para quem produzir/ qual é o mercado/ quais são os potenciais concorrentes.

E por que é feito o Plano de Negócios?

Por inúmeros motivos, entre os quais alguns são fundamentais:

1) É um instrumento de diminuição de riscos.

Ao fazer o Plano de Negócios, o empreendedor estuda a viabilidade de um produto sob todos os aspectos;

2) É também uma linguagem de comunicação do empreendedor com ele mesmo.

Sim, é um instrumento de reflexão sobre a empresa: vale a pena?

É o negócio que sonhei ?

3) Depois de feito, o Plano de Negócios indica novos caminhos ...

... entre eles, mesmo a desistência da idéia.

4) É um espaço onde os erros saem mais baratos ...

... no papel ou na tela do computador !!!

5) É também uma linguagem entre o

- empreendedor e todos os seus parceiros:
- sócios, empregados, investidores, bancos, contadores, agências, governamentais de fomento e financiamento, etc..

RESUMINDO: O Plano de Negócios deve ser feito com o objetivo de: **identificar** oportunidades e ameaças; **suportar** as decisões que o empreendedor deverá tomar para se tornar bem sucedido; **ser um instrumento** que permite ao empreendedor condensar as informações que são obtidas no mercado; **sensibilizar** os parceiros e os investidores; **avaliar** as diversas influências ambientais incidentes sobre o seu novo negócio, podendo assim, minimizar o seu risco.

Roteiro para Criação de Plano de Negócio

IDENTIFIQUE:

- Ramo da Atividade

VERIFIQUE:

- Potencial de Vendas

DEFINA:

- A que tipo de cliente o produto ou serviço se destina

PESQUISE:

- Anseios da Clientela

ESCOLHA:

- Diferencial Competitivo – Logística?Custo?Qualidade?Marketing?

AVALIE:

- Os Fornecedores

ESTUDE:

- A Concorrência

FAÇA:

- Levantamento de Recursos: Financeiros, Materiais e Humanos

ELABORE:

- Plano de Negócio Simplificado
- Plano de Negócio Definitivo

ESCOLHA:

- Localização do Ponto Comercial

PREFIRA:

- Máquinas e Equipamentos usados no início da empresa

OPTE:

- Estrutura Enxuta

FAÇA:

- Reserva Financeira para despesas
- Retire somente o Pro labore

SEPARE:

- Caixa da Empresa do Caixa Pessoal

CONSULTE:

- Legislação Vigente
- Código de Defesa do Consumidor

DEFINA:

- Estratégia de Marketing
- Estratégia de Comunicação, Publicidade e propaganda

ATUALIZE-SE:

- Como e o que está acontecendo de novo no segmento da empresa

INVISTA:

- Em atendimento ao cliente, em programa da qualidade, pós – graduação, invista em você.