GESTÃO E EMPREENDEDORISMO

PROFESSOR JESSE NERY FILHO

O QUE VEREMOS HOJE?

- DEFINIÇÕES E O HISTÓRICO DO EMPREENDEDORISMO,
- DISCUTIR AS COMPETÊNCIAS E O COMPORTAMENTO DOS EMPREENDEDORES.
- MITOS SOBRE O EMPREENDEDORISMO

O QUE É?

- EMPREENDEDORISMO PODE SER VISTO COMO UM PROCESSO QUE CRIA VALOR ORGANIZACIONAL E SOCIAL.
- A HISTÓRIA SOBRE O EMPREENDEDORISMO NÃO É RECENTE. PODE-SE ATÉ ESPECULAR QUE, DESDE OS PRIMÓRDIOS DA HUMANIDADE, A ACÃO ORGANIZADA PARA REALIZAR TAREFAS COLETIVAS, JÁ EXIGIA A MANIFESTAÇÃO DE EMPREENDEDORES.
- INICIALMENTE CONSIDERADO COMO UM FENÔMENO ASSOCIADO À CRIAÇÃO DE EMPRESAS, O EMPREENDEDORISMO TEVE SEU SIGNIFICADO AMPLIADO PARA MANIFESTAÇÕES HUMANAS VOLTADAS PARA A REALIZAÇÃO DE NOVOS PROJETOS ORGANIZACIONAIS INDEPENDENTES OU VINCULADOS A UMA ORGANIZAÇÃO JÁ EXISTENTE.

COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR

- “A CAPACIDADE DE EMPREENDER ESTÁ RELACIONADA ÀS CARACTERÍSTICAS DO INDIVÍDUO, AOS SEUS VALORES E MODO DE PENSAR E AGIR. OS EMPREENDEDORES SÃO RESPONSÁVEIS PELO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO. PROMOVEM O ROMPIMENTO DA ECONOMIA EM FLUXO CIRCULAR PARA UMA ECONÔMIA DINÂMICA, COMPETITIVA E GERADORA DE NOVAS OPORTUNIDADES. A DINÂMICA CAPITALISTA PROMOVE UM PERMANENTE ESTADO DE INOVAÇÃO, MUDANÇAS, SUBSTITUIÇÃO DE NOVOS PRODUTOS E CRIAÇÃO DE NOVOS HÁBITOS DE CONSUMO”.

COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR

- “O EMPREENDEDOR É AQUELE QUE TEM UM ESPÍRITO LIVRE, AVENTUREIRO, CAPAZ DE GERAR INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS, CAPAZ DE CRIAR NOVOS MERCADOS, SUPERAR A CONCORRÊNCIA E SER BEM-SUCEDIDO NOS NEGÓCIOS, ASSUMINDO OS RISCOS DO EMPREENDIMENTO. É O AGENTE TRANSFORMADOR DA ECONOMIA, O MOTOR DO CRESCIMENTO. O EMPREENDEDOR NÃO SE MOVE PELO LUCRO. SUAS VERDADEIRAS MOTIVAÇÕES ESTÃO NO SONHO, NO DESEJO DE CONQUISTAR, NA ALEGRIA DE CRIAR, NO ENTUSIASMO PARA PROVAR QUE É SUPERIOR AOS OUTROS”.

MITOS

- AFINAL, O QUE É EMPREENDEDORISMO? QUAIS AS CARACTERÍSTICAS DE UM EMPREENDEDOR? POR QUE EMPREENDEDORES, EVENTUALMENTE, FRACASSAM? QUAIS SÃO AS FERRAMENTAS DE ADMINISTRAÇÃO QUE ESTÃO A SERVIÇO DA GESTÃO EMPREENDEDORA? UM PROFISSIONAL, SEJA QUAL FOR SUA FORMAÇÃO, DEVERIA SAIR DA FACULDADE COM RESPOSTAS CLARAS PARA PERGUNTAS COMO ESTAS, MAS ISTO QUASE NUNCA ACONTECE.

POR QUE NÃO ABRIR UMA EMPRESA?

- EXISTEM, PELO MENOS, TRÊS PERSONAGENS DENTRO DE CADA PESSOA: O TÉCNICO, O EMPREENDEDOR E O GERENTE. O PROBLEMA É QUE ELES, NORMALMENTE, NÃO AGEM EM HARMONIA: SÃO FORCAS CONFLITUANTES, QUE, APESAR DE FAZEREM PARTE DE UM MESMO CONTEXTO, TÊM MOTIVAÇÕES DIFERENTES.
- “O LADO TÉCNICO DE UM NEGÓCIO E UMA EMPRESA QUE LIDA COM ESSA TÉCNICA SÃO DUAS COISAS TOTALMENTE DIFERENTES! PORÉM, O TÉCNICO QUE INICIA UM NEGÓCIO PRÓPRIO NÃO VÊ ESSA DIFERENÇA. PARA ELE, UM NEGÓCIO NÃO É UM NEGÓCIO, MAS UM LOCAL DE TRABALHO.” (GERBER, 2011, P. 17).

PAPEIS BEM DEFINIDOS

- O EMPREENDEDOR – É AQUELE QUE TRANSFORMA A SITUAÇÃO MAIS TRIVIAL EM UMA OPORTUNIDADE EXCEPCIONAL, É VISIONÁRIO E SONHADOR; É 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;
- O ADMINISTRADOR - É AQUELE QUE OBSERVA OS CENÁRIOS MERCADOLÓGICOS, PLANEJA, ORGANIZA E CONTROLA A ORGANIZAÇÃO, VISANDO AUMENTAR SUA PRODUTIVIDADE E INSERÇÃO NO MERCADO;
- O TÉCNICO - É AQUELE QUE EXECUTA, ADORA CONSERTAR COISAS, VIVE NO PRESENTE, FICA SATISFEITO NO CONTROLE DO FLUXO DE TRABALHO E É UM INDIVIDUALISTA DETERMINADO.

BIBLIOGRAFIA

- FABRETE, TERESA CRISTINA LOPES. EMPREENDEDORISMO. – 2 ED. – SÃO PAULO PEARSON EDUCATION DO BRASIL, 2019.
- FOGGETTI, CRISTIANO. GESTÃO ÁGIL DE PROJETOS. – SÃO PAULO: EDUCATION DO BRASIL, 2014.
- SOLEDADE, SILVIO. GESTÃO E EMPREENDEDORISMO. MÓDULO 1 - GESTÃO EMPRESARIAL / SILVIO SOLEDADE. - SÃO PAULO: APRO, 2015. COORDENADORES: DÉBORA FRANCESCHINI MAZZEI, ODETE CRUZ, ERICK KRULIKOWSKI.
- ADAPTAÇÃO MATERIAL DE AULA DO PROFESSOR ÁRTUS BOLZANI.

MITOS

Mitos	Realidades
Empreendedores não são feitos, nascem.	A capacidade criativa de identificar e aproveitar uma oportunidade vem depois de anos de experiência e conduz a um reconhecimento de padrões. O empreendedor é formado pela acumulação das habilidades, *know-how*, experiência e contatos.
Qualquer um pode começar um negócio.	Os empreendedores que reconhecem a diferença entre ideia e oportunidade e pensam grande, têm maiores chances de sucesso. A parte mais fácil é começar e a difícil é sobreviver. Uma parcela muito pequena de novas empresas sobrevive e poucas conseguem obter ganhos substanciais de capital.
Empreendedores são jogadores.	Empreendedores de sucesso assumem riscos calculados, procuram minimizá-los e tentam influenciar a sorte.
Empreendedores querem o espetáculo só para si.	É difícil ter um negócio de alto potencial sozinho. Os empreendedores de sucesso montam uma equipe, fazem parcerias. Acham que 100% de nada é nada. Trabalham para aumentar o bolo, ao invés de tirar a maior parte dele.

MITOS

Mitos	Realidades
Empreendedores são os seus próprios chefes e são completamente independentes.	O empreendedor está longe de ser independente e serve muitos senhores: sócios, investidores, clientes, fornecedores, empregados, credores, família.
Empreendedores trabalham mais tempo e mais duro do que gerentes em grandes empresas.	Não há evidências nas pesquisas; os resultados mostram que, às vezes sim e outras vezes não.
Empreendedores experimentam grande estresse e pagam alto preço por isso.	É verdade, mas não mais que em outras profissões. Entretanto, acham o seu trabalho mais gratificante. Os empreendedores preferem não aposentar-se.
Começar um negócio é arriscado e frequentemente acaba em falência.	EOs empreendedores talentosos e experientes, que sabem identificar e agarrar oportunidades e atrair os recursos financeiros, frequentemente alcançam o sucesso. Além disso, antes da empresa entrar em falência ele se associa, arruma parceiros. A falência é, muitas vezes, o fogo que tempera o aço da experiência do seu aprendizado.

MITOS

Mitos	Realidades
O dinheiro é o mais importante ingrediente para se começar um negócio.	Isso não quer dizer que, se o empreendedor tiver dinheiro, terá sucesso. O dinheiro não é um dos ingredientes mais importantes. Se outras habilidades e talentos existirem, o dinheiro virá. Mesmo depois de ter feito alguns milhões de reais, um empreendedor trabalhará incessantemente em outro projeto para construir outra empresa.
Empreendedores devem ser jovens e ter energia.	Idade não é barreira. A idade média de empreendedores de sucesso é 35 anos, mas há inúmeros exemplos de empreendedores com idade entre 25 e 60 anos. O importante é que exista: know-how, visão, experiência e boas relações.
Empreendedores buscam poder e controle sobre terceiros.	O poder é antes um subproduto do que uma força motivadora. O empreendedor busca responsabilidade, realização e resultados.
Se o empreendedor é talentoso, o sucesso acontecerá em 1 ou 2 anos.	Raramente um negócio tem solidez em menos de 3 ou 4 anos. Os capitalistas de risco diriam “o limão amadurece em 2,5 anos, mas as pérolas levam 7 ou 8 anos.”

COMPORTAMENTOS DE UM EMPREENDEDOR

- ESTABELECIMENTO DE METAS: QUE SÃO DESAFIANTES E COM SIGNIFICADO PESSOAL, SENDO ELAS CLARAS, ESPECIFICAS E MENSURÁVEIS.
- BUSCA DE OPORTUNIDADE E INICIATIVA: FAZ AS COISAS ANTES DE SER SOLICITADO OU FORÇADO PELAS CIRCUNSTÂNCIAS; AGE PARA EXPANDIR O NEGÓCIO ÀS NOVAS ÁREAS, PRODUTOS OU SERVIÇOS; APROVEITA OPORTUNIDADES FORA DO COMUM PARA COMEÇAR UM NEGÓCIO, OBTER FINANCIAMENTOS, EQUIPAMENTOS, TERRENOS, LOCAL DE TRABALHO OU ASSISTÊNCIA.

COMPORTAMENTOS DE UM EMPREENDEDOR

- EXIGÊNCIA PELA QUALIDADE E EFICIÊNCIA: ENCONTRA MANEIRAS DE FAZER AS TAREFAS DE FORMA MELHOR, MAIS RÁPIDA OU MAIS EM CONTA; AGE DE MANEIRA A TER ATITUDES QUE SATISFAZEM OU EXCEDEM PADRÕES DE EXCELÊNCIA E NO TEMPO;
- PLANEJAMENTO E MONITORAMENTO SISTEMÁTICO: PLANEJA, DIVIDINDO TAREFAS DE GRANDE PORTE EM SUBTAREFAS COM PRAZOS DEFINIDOS; CONSTANTEMENTE REVISA SEUS PLANOS, LEVANDO EM CONTA OS RESULTADOS OBTIDOS E MUDANÇAS CIRCUNSTANCIAIS; MANTÉM REGISTROS FINANCEIROS E UTILIZA-OS PARA TOMAR DECISÕES.

COMPORTAMENTOS DE UM EMPREENDEDOR

- COMPROMETIMENTO: ASSUME RESPONSABILIDADE PESSOAL PELO DESEMPENHO NECESSÁRIO AO ALCANCE DE METAS E OBJETIVOS; COLABORA COM OS EMPREGADOS OU SE COLOCA NO LUGAR DELES, SE NECESSÁRIO, PARA TERMINAR UM TRABALHO; ESMERA-SE EM MANTER OS CLIENTES SATISFEITOS E COLOCA A BOA VONTADE A LONGO PRAZO, ACIMA DO LUCRO A CURTO PRAZO.
- PERSISTÊNCIA: TEM ATITUDE DIANTE DE UM OBSTÁCULO SIGNIFICATIVO; INSISTE OU MUDA DE ESTRATÉGIA, A FIM DE ENFRENTAR UM DESAFIO OU SUPERAR UM OBSTÁCULO; SACRIFICA-SE PESSOALMENTE OU DESENVOLVE UM ESFORÇO EXTRAORDINÁRIO PARA COMPLETAR UMA TAREFA.

COMPORTAMENTOS DE UM EMPREENDEDOR

- CORRER RISCOS CALCULADOS: AVALIA ALTERNATIVAS E CALCULA RISCOS DELIBERADAMENTE; AGE PARA REDUZIR OS RISCOS OU CONTROLAR OS RESULTADOS; COLOCA-SE EM SITUAÇÕES QUE IMPLICAM DESAFIOS OU RISCOS MODERADOS.
- BUSCA DE INFORMAÇÕES: DEDICA-SE PESSOALMENTE A OBTER INFORMAÇÕES DE CLIENTES, FORNECEDORES E CONCORRENTES; INVESTIGA PESSOALMENTE COMO FABRICAR UM PRODUTO OU FORNECER UM SERVIÇO; CONSULTA ESPECIALISTAS PARA OBTER ASSESSORIA TÉCNICA OU COMERCIAL.

COMPORTAMENTOS DE UM EMPREENDEDOR

- PERSUASÃO E REDE DE CONTATOS: UTILIZA ESTRATÉGIAS DELIBERADAS PARA INFLUENCIAR OU PERSUADIR OS OUTROS; UTILIZA PESSOAS-CHAVE COMO AGENTES PARA ATINGIR SEUS PRÓPRIOS OBJETIVOS; AGE PARA DESENVOLVER E MANTER RELAÇÕES COMERCIAIS.
- INDEPENDÊNCIA E AUTOCONFIANÇA: BUSCA AUTONOMIA EM RELAÇÃO A NORMAS E CONTROLES DE OUTROS; MANTÉM SEU PONTO DE VISTA, MESMO DIANTE DA OPOSIÇÃO OU DE RESULTADOS INICIALMENTE DESANIMADORES; EXPRESSA CONFIANÇA NA PRÓPRIA CAPACIDADE DE COMPLETAR UMA TAREFA DIFÍCIL OU DE ENFRENTAR UM DESAFIO.