

Tema 1: Empreendedorismo

Assunto 2: Comportamento empreendedor

Unidade 1: Perfil do empreendedor

Olá, caro(a) aluno(a). Este material destina-se ao seu uso como aluno(a) inscrito(a) no Curso Aprender a Empreender pela Internet, promovido pelo Sebrae. Conforme você já leu no Guia do curso, este é um recurso adicional do qual você dispõe para apoiá-lo(a) e está disponibilizado para download. Para facilitar o manuseio do material, seguir-se-á a sequência estabelecida para o curso em temas, assuntos e unidades. O material está disponibilizado por tema, na 1ª unidade de cada assunto, indicando-se as unidades a que se refere. **Nas atividades educacionais propostas e realizadas com recursos tecnológicos especiais, você deve navegar no curso pela internet.** Neste material, ao encontrar a palavra **Atenção!** vá ao ambiente do curso e localize a unidade e passo indicados. Você deve percorrer todos os passos e clicar em **Concluir** no final de cada unidade. Quando todas as unidades de um mesmo assunto estiverem concluídas no ambiente do curso na internet, você terá acesso aos textos do próximo assunto para download.

Bem-vindo ou bem-vinda a estes encontros! Estamos felizes em recebê-lo ou recebê-la aqui.

Os assuntos sobre os quais conversaremos já podem ser do domínio de alguns de vocês. De uma forma ou de outra, você tem feito observações sobre empreendimentos que você conhece, pessoas que os administram ou tocam pequenos negócios, relatos que já leu ou ouviu sobre tais experiências.

Todas essas informações compõem o seu acervo e você costuma acioná-las, quando precisa.

No mundo dos negócios, é necessário mais que dinheiro e sorte para concretizar os sonhos de sucesso. Para quem decide tocar uma atividade empresarial, o dinheiro é importante, como também podem contribuir bastante a influência e o apoio dos amigos.

Porém é na garra, na determinação e na vontade de vencer que se revelam as condições fundamentais do sucesso. Em outras palavras, é preciso ser um(a) verdadeiro(a) empreendedor(a). Algumas características são básicas no comportamento do(a) empreendedor(a).

O nosso objetivo é tratar, de forma mais organizada, estas informações, criar condições para que você tenha oportunidade de discuti-las com os colegas e os tutores e montar um quadro de referência que possa ajudá-lo ou ajudá-la a melhorar a sua postura como empreendedor.

Atenção! Você tem agora uma atividade a realizar no ambiente do curso. Para tanto, localize, na web, esta mesma unidade (Perfil do empreendedor) e assunto (Comportamento empreendedor). Vá ao passo 2 e encontrará uma linda ilustração. É um teste surpresa. Se você quiser também registrar a sua resposta neste material, deixamos um espaço abaixo para isto.

EXERCÍCIO SOLO

ESCREVA MEIA DÚZIA DE COISAS BOAS DE SUA VIDA

Temos certeza de que o espaço disponibilizado foi pequeno, tanto na internet quanto aqui. Você pode começar a sua relação agora e continuar registrando. Conhecer-se bem e valorizar todas as conquistas que se obtém na vida é uma postura desejada a qualquer ser humano, especialmente àqueles que têm múltiplos e grandes sonhos a realizar.

SAIBA MAIS...

- ❑ A proporção de mulheres entre os empreendedores brasileiros é uma das mais altas entre 29 países pesquisados.
- ❑ É maior, entre os empreendedores, o número de mulheres que abrem pequenos negócios por necessidade de sobrevivência familiar.
- ❑ Mulheres de 18 a 34 anos de idade apresentam as maiores taxas de atividades empreendedoras.
- ❑ É maior o número de pessoas com 25 a 44 anos que se envolvem com a atividade de criar negócios.
- ❑ A maior parcela de empreendedores brasileiros é formada por pessoas que têm de 5 a 11 anos de escolaridade.

- ❑ As mulheres têm se destacado dirigindo instituições não-governamentais (ONGs) que vêm prestando serviços relevantes à garantia dos direitos , isto é, à cidadania.

TEORIA

Um dos nossos objetivos nesta unidade é conhecer melhor o perfil do empreendedor brasileiro. Os dados do “*Saiba mais*” nos foram fornecidos por uma pesquisa apoiada financeiramente pelo SEBRAE e realizada com o apoio técnico da Pontifícia Universidade Católica do Paraná, sobre o Empreendedorismo no Brasil.

Procure responder:

? Por que você é ou quer ser proprietário(a) de um pequeno negócio? ?

Aproveite esta oportunidade para refletir. Você não vai precisar compartilhar a questão com ninguém, mas se estiver interessado, volte ao ambiente do curso na internet e envie ao seu tutor questões sobre o tema, utilizando o Tira-dúvidas (lapela superior).

As pesquisas e a literatura sobre Empreendedorismo apontam-nos várias razões para as pessoas se dedicarem a esta atividade. Entre as mais indicadas, aparecem dois tipos:

- Negócios que se abrem por necessidade de sobrevivência.
- Negócios que se abrem por ter surgido uma oportunidade boa.

Ambas as motivações estão presentes entre os empreendedores brasileiros. Os negócios criados contribuem para a geração de empregos e o dinamismo da economia , assim como possibilitam o desenvolvimento de habilidades empresariais. Toda experiência obtida fica reservada dentro de nós e, quando menos esperamos, ela nos ajuda a tomar decisões e a melhorar o nosso desempenho. Nenhum esforço de aprender é um esforço perdido!

O(A) empreendedor(a) de sucesso é aquele(a) que não se cansa de observar, procurando novas oportunidades, seja no caminho de casa, no ônibus, nos "papos" com amigos, nos contatos familiares, nas compras, lendo jornais ou revistas, vendo televisão.



A curiosidade é a grande companheira do(a) empreendedor(a). É a sua forma de conhecer os segredos dos negócios. Suas chances de sucesso aumentam com o conhecimento e o sucesso só vem para quem trabalha duro para obtê-lo.

Alguns novos empreendedores acham que devem manter a idéia da empresa em segredo. Nada mais enganoso, porque o segredo não permite a valiosa contribuição de terceiros.

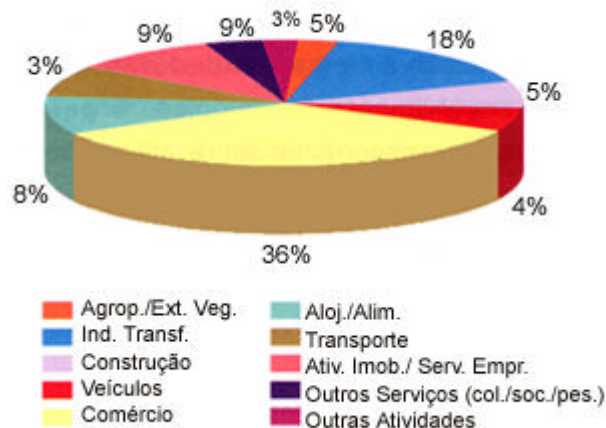
Timmons (1994) aborda o tema, que denomina "Os 7 segredos do sucesso":

1. Não há segredos. Somente o trabalho duro dará resultados.
2. Tão logo surge um segredo, todos conhecem imediatamente
3. Nada mais importante do que um fluxo de caixa positivo.
4. Se você ensina uma pessoa a trabalhar para outras, você a alimenta por um ano mas, se você a estimula a ser empreendedor(a), você a alimenta, e a outras, durante toda a vida.
5. Não deixe o caixa ficar negativo.
6. O Empreendedorismo, antes de ser técnico ou financeiro, é, fundamentalmente, um processo humano.
7. A felicidade é um fluxo de caixa positivo.

Fonte: DOLABELA, Fernando. O Segredo de Luísa. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.

Como se distribuem os empreendedores brasileiros por região geográfica?

No gráfico abaixo, apresentamos dados estimados, coletados através de uma pesquisa sobre Empreendedorismo, apoiada pelo SEBRAE, realizada pela Pontifícia Universidade Católica do Paraná. Eles refletem a distribuição da população adulta no país.



Para encontrar a indicação bibliográfica completa, acesse a Midiateca que se encontra na lapela lateral no ambiente do curso.

De cada 100 empreendedores brasileiros

- ❑ 31 residem nas regiões Norte/ Nordeste;
- ❑ 46 residem na região Sudeste;
- ❑ 23 residem nas regiões Sul/ Centro-Oeste.

Você deve estar se perguntando a que ramo de atividades se dedicam esses empreendedores. Os dados com os quais estamos lidando são da mesma pesquisa que citamos antes. São, portanto, dados estimados também.

- 1 As atividades comerciais prevalecem (venda, compra e manutenção de veículos; atividades de varejo envolvendo produtos alimentícios, artigos de vestuário, material de construção);
- 2 Atividade de confecção de artigos de vestuário, de panificação e confeitaria;
- 3 Serviços de alojamento e alimentação, atividades imobiliárias, serviços de apoio a empresas, atividades coletivas e sociais.

Nenhum empreendedor(a) já nasce feito(a). Assim como um(a) bom(a) estudante ou atleta, o(a) empreendedor(a) tem de se esforçar para desenvolver a sua capacidade empreendedora. Eis dois bons exemplos a conhecer:

Ana Botafogo nasceu e foi criada no Rio de Janeiro, onde começou seus estudos de balé. Atualmente, é a primeira bailarina do Teatro Municipal do Rio de Janeiro, já tendo se apresentado na Europa, Américas do Norte, Central e Sul. É considerada, no momento, a mais importante bailarina brasileira, por sua técnica, versatilidade e arte.

Ver Ana Botafogo apresentando o seu trabalho é um presente para nossos olhos e para nosso coração.

Você já ouviu falar de um brasileiro chamado Amyr Klink? Ele nasceu na cidade de S. Paulo em 1955 onde concluiu o curso de Economia. Sua paixão maior desde criança é a navegação. Como navegador solitário, percorreu milhas e milhas.

Na primeira viagem, cruzou o Atlântico em um minúsculo barco cujo relato encontra-se no livro "Cem dias entre o céu e o mar", publicado pela Cia das Letras em 1992.

Na segunda, viajou durante 22 meses por mais de 50 mil quilômetros. Alcançou não só o continente antártico, onde ficou preso no gelo por longos e solitários 6 meses, mas também as geleiras do pólo norte.

Todas as viagens de Amyr Klink foram cuidadosamente planejadas para que os seus sonhos pudessem se realizar plenamente. Leia o que ele diz no livro "PARATII Entre dois pólos", publicado pela Companhia das Letras, em 1992:

"É difícil explicar como surgem as idéias. Às vezes, por reação a uma simples palavra: impossível. É de fato incrível a capacidade do ser humano em não acreditar. O mais religioso dos animais terrestres é o menos crente, o que mais facilidade encontra para não mudar. Opor-se, inventar obstáculos intransponíveis e fronteiras que, no fundo, têm a mesma importância que um risco de giz no chão.

Até há pouco tempo, um indivíduo que imaginasse um obsoleto forno de microondas, ou cantasse as possibilidades do mais retrógrado computador que temos hoje, seria excomungado e condenado a trabalhos forçados. A maior condenação a que estamos sujeitos no futuro será por omissão, pois meios para se fazer muitas coisas lindas e impossíveis existem."

Atenção! Se desejar ver fotos de Ana Botafogo e do barco de Amyr Klink, volte ao ambiente do curso e as encontrará, respectivamente nos passos 7 e 8 desta unidade (Perfil do empreendedor) e do assunto (Comportamento empreendedor).

REFLEXÕES

O depoimento do autor leva-nos a lhe perguntar: **o que você faz, quando tem uma idéia "diferente", ousada, inovadora?**

Atenção! Volte ao ambiente do curso, pois criamos um espaço especial para você responder a estas perguntas. Localize a unidade (Perfil do empreendedor), no passo 9 do mesmo assunto que estamos estudando (Comportamento empreendedor).

TEORIA

Há um bom texto sobre criatividade e empreendedorismo retirado do livro de um autor americano de grande sucesso chamado Gifford Pinchot III. O título do livro é “INTRAPRENEURING - por que você não precisa deixar a empresa para tornar-se um empreendedor “. Foi traduzido e publicado no Brasil em 1999.

Você vai encontrar este texto que se titula “Lista de verificação para escolha de idéias” na Midiateca, seção Periódico. Para poder utilizá-la, retorne ao curso pela internet e acesse a lapela correspondente que se encontra na barra superior da tela.

Caso você disponha de impressora no seu computador, será conveniente imprimí-lo. É um bom material para consultas posteriores.

REFLEXÃO

Baseando-se no conteúdo estudado até agora, como você define o empreendedor(a)? Reflita sobre essa questão e dê sua opinião, digitando no quadro abaixo.

Eis **um conceito** sobre o que é ser empreendedor segundo o SEBRAE :

“Empreendedor é o indivíduo que possui uma atitude de inquietação, ousadia e proatividade na relação com o mundo. Essa postura, condicionada por características pessoais, pela cultura e pelo ambiente, favorece a interferência criativa e realizadora, no meio, resultando em ganhos econômicos e sociais.”

Compare sua resposta com o conceito utilizado pelo SEBRAE. Encontrou pontos em comum? Não existe uma única resposta certa para este conceito.

EXERCÍCIO SOLO

Vamos traçar o perfil do empreendedor brasileiro? Para responder, retorne ao ambiente do curso e faça o exercício. Preparamos para você um espaço especial para sua resposta. Vá até lá!

Atenção!: Você tem uma atividade a realizar na web no passo 11, desta mesma unidade (Perfil do empreendedor) e assunto (Comportamento empreendedor).

O brasileiro é, de fato, um povo empreendedor.

COMENTÁRIO

Na próxima unidade, vamos tratar de aspectos que caracterizam o comportamento do(a) empreendedor(a). Você vai poder comparar as informações que lhe apresentaremos com aquelas que você já possui por experiência própria ou por observações que costuma fazer.

Por agora, um bom descanso! Aproveite para refletir sobre o que conversamos.

LEMBRE-SE!

É de nosso interesse a sua ampla participação nas atividades do curso. Utilize as ferramentas que estão à sua disposição [no ambiente do curso na internet](#), para conseguir tirar o maior proveito deste curso.

Para tirar suas dúvidas, retorne sempre ao Guia. Ele é o seu mapa de navegação. Para o sucesso de suas viagens, Amyr Klink consultava, a toda hora, os seus mapas, estabelecia, freqüentemente, contatos com a terra, onde estavam profissionais qualificados torcendo por ele. Nós somos esses profissionais amigos e também torcemos pelo seu sucesso no curso e na atividade empresarial.



Um grande abraço!

RESUMO

Nesta unidade, você ficou conhecendo algumas características do(a) empreendedor(a) brasileiro(a) e observou que se trata de uma pessoa inquieta, proativa, criativa e, sobretudo, capaz de partilhar informações e gerenciar seus negócios em situações difíceis. É extremamente curioso, procurando investigar e conhecer, profundamente, os segredos que envolvem o mundo dos negócios. Está sempre atento às oportunidades que surgem e que podem ser transformadas em empreendimentos de sucesso. Você obteve informações sobre a distribuição dos empreendedores por gênero, por região geográfica do Brasil e quais as suas principais ocupações econômicas.

Um lembrete para você! Retorne ao ambiente do curso na internet e, após percorrer todos os passos da unidade, clique no botão **Concluir**.

Assunto 2: Comportamento empreendedor

Unidade 2: Características do comportamento empreendedor

Olá? Como vai você? Bem-vindo ou bem-vinda a este encontro. Continuaremos a falar ,aqui, de alguns assuntos ligados ao tema que você escolheu, ao entrar no coreto da praça na Vila do Empreendedor.

Nesta unidade, o maestro Mozart vai nos acompanhar. Ele está muito interessado em discutir quais são os pontos fortes do comportamento do(a) empreendedor(a), o que se pode fazer para melhorar algumas atitudes comuns em pessoas que têm um espírito empreendedor mas que ainda não têm um comportamento adequado.

Por se tratar de uma pessoa muito conceituada na Vila, ele é sempre consultado. As pessoas desejam saber as razões do sucesso da bandinha de música, o que eles fazem para ter tantos convites profissionais, cobrar preços adequados e, ainda, vender os instrumentos desenhados pelos alunos da Oficina de Música, que são jovens da comunidade.

Vamos conversar sobre o comportamento empreendedor?

TEORIA

O maestro sabe que a tarefa de transformar potencial mercadológico e números em negócios é de inteira responsabilidade do(a) empreendedor(a). Um negócio não nasce da geração espontânea: é preciso um ato criador de alguém que é capaz de observar, analisar e formular um organismo que dê conta de gerar bens que possam produzir sentimento de satisfação, conforto e bem-estar nas pessoas ou em grupos de pessoas que venham a consumir estes bens.

Um negócio é um organismo vivo, dinâmico, com grande capacidade de adaptação, para ser saudável do ponto de vista econômico, financeiro e social. Os números de uma empresa são sempre a tradução de comportamentos de pessoas, especialmente, daquelas que criaram e/ou que estão à sua frente.

Na Vila do Empreendedor, há vários empreendimentos de micro e pequeno porte. Alguns deles foram criados há bastante tempo, mas têm uma história de sucesso. De outros, já não se pode dizer a mesma coisa. Acumulam dívidas, prejuízos, insucesso.

EXERCÍCIO SOLO

Um desafio para você...

Estamos lhe apresentando quatro diferentes relatos de situações, vividas por empreendedores da Vila. (Ana, Bento, João e Vicente) Procure identificar, em cada caso, com base na sua experiência, as características do comportamento do(a) empreendedor(a).

Não se preocupe se lhe faltarem as palavras adequadas para definir esses comportamentos. O que importa é que você compreenda o que moveu as ações de cada empreendedor(a). Para encontrar as respostas, vá ao ambiente do curso pela internet, onde encontrará um espaço para você registrá-las.

Atenção! Você tem uma atividade a realizar na web nos passos 3 e 4 desta mesma unidade e assunto

TEORIA

O que se pode concluir após a análise de cada situação relatada nas atividades anteriores feitas nos passos 3 e 4?

Não há uma única fórmula para resolver situações diferenciadas. Mas você pôde verificar a importância dos comportamentos de cada personagem citado nos exemplos.

Por outro lado, é preciso enfatizar que a técnica também, por si só, não assegura o sucesso do empreendimento. O sucesso é produto da competência com que o(a) empreendedor(a) escolhe, usa e ajusta um conjunto de soluções em busca da concretização de sua meta e de seu projeto.

O comportamento empreendedor tem sido estudado por pesquisadores no mundo todo. Hoje, o(a) empreendedor(a) tem à sua disposição um conjunto de conhecimentos que podem facilitar a sua vida profissional e melhorar muito o seu desempenho pessoal e empresarial.

Atenção! Estamos lhe propondo agora uma atividade especial, muita divertida. Para realizá-la, você precisa retornar ao ambiente do curso e localizar esta unidade que estamos estudando (Perfil empreendedor) do mesmo assunto “Comportamento empreendedor”, no passo 5.

À medida que você for jogando, surgirão novas informações sobre o perfil do empreendedor até completar um quadro aproximado do comportamento desejado a um empreendedor de sucesso. Vamos ao jogo **ROLETA DO SUCESSO?**

Vamos deixar as características do comportamento empreendedor registradas neste material, para quando você precisar utilizá-las.

- **Busca de Oportunidades e Iniciativa** – Ter a capacidade de criar e enxergar novas oportunidades de negócios, desenvolver novos produtos e serviços, propor e implementar soluções inovadoras.
- **Persistência** – Enfrentar os obstáculos decididamente, buscando, sempre, o sucesso, mantendo ou mudando as estratégias, de acordo com as situações.
- **Correr Riscos Calculados** – Analisar as alternativas e dispor-se a assumir desafios ou riscos moderados e responder pessoalmente por eles.
- **Exigência de Qualidade e Eficiência** – Decidir que fará sempre mais e melhor, buscando satisfazer ou superar o que os clientes desejam.
- **Comprometimento** – Fazer sacrifícios pessoais, se esforçar para completar uma tarefa; colaborar com os subordinados e, até mesmo, assumir o lugar deles para terminar um trabalho; fazer força para manter os clientes satisfeitos.
- **Busca de Informação** – Interessar-se, pessoalmente, por obter informações sobre clientes, fornecedores ou concorrentes; investigar, pessoalmente, como fabricar um produto ou prestar um serviço; consultar especialistas para obter assessoria técnica ou comercial.
- **Estabelecimento de Metas** – Assumir metas e objetivos que representem desafios e tenham significado pessoal; definir, com clareza e objetividade, o que se quer atingir e em que prazo.
- **Planejamento e Monitoramento Sistemáticos** – Planejar, dividindo tarefas de grande porte em tarefas menores com prazos definidos; revisar constantemente seus planos, considerando resultados obtidos e mudanças circunstanciais; manter registros financeiros e utilizá-los para tomar decisões.
- **Persuasão e Rede de Contatos** – Utilizar-se de estratégias para influenciar ou convencer os outros para conseguir melhorias no seu negócio; manter boas relações comerciais com clientes e fornecedores.
- **Independência e Autoconfiança** – Buscar manter seus pontos de vista, mesmo diante de um insucesso temporário. Ter confiança na sua própria capacidade de complementar tarefa difícil ou de enfrentar desafios.

Vamos analisar, então, algumas situações diferentes vividas por dois empreendedores da Vila do Empreendedor. Será que poderemos ajudá-los com a nossa experiência a enxergarem melhor o que está acontecendo com os seus negócios?

Atenção! Quer fazer um exercício de relaxamento? Então vá até o ambiente do curso e nesta unidade, no passo 6, encontrará um ótimo exercício que você poderá utilizar na sua rotina diária para aliviar as tensões e o cansaço.

ESTUDO DE CASO

CASO 1 - Sapataria Passo a Passo

- Criada para ser parte de uma cadeia de lojas, situadas em cidades de porte médio do Estado X.
- Foco no cliente de médio e pequeno poder aquisitivo, de preferência do sexo feminino e de qualquer idade.
- Localização do ponto: fora do centro da Vila, em rua lateral, sem outros estabelecimentos comerciais.
- Capital próprio.
- Fornecedor: fábrica situada em outro estado.
- Produto oferecido ao cliente: sapatos novos da grade de ponta de estoque da fábrica.
- Comprador do produto: mulher do dono da loja.
- Vendedores: o dono e seus dois filhos (cada um deles trabalha 4 horas por dia.)
- Situação hoje: faz promoção (queima) para a venda do estoque.
- Divulgação: propaganda boca a boca, sem preocupação com utilização de qualquer meio.



CASO 2 – Pousada Sossego da Vila

- Criada para ser uma alternativa barata de hospedagem para estudantes.
- Foco no cliente jovem que vive de mesada da família ou de pequena renda de estágios.
- Localização do ponto: fora do centro da Vila, em rua lateral, sem outros estabelecimentos comerciais próximos.
- Capital inicial próprio, com um projeto de pequeno investimento em uma linha de financiamento para projetos de incremento ao turismo.
- Serviço oferecido: hospedagem com café da manhã, almoço e janta (pensão completa).
- Fornecedores: mercearias, sítios, lojas situadas na própria cidade ou vizinhas.
- Compradores: donos da pousada.
- Divulgação: folhetos distribuídos nas escolas das cidades próximas, publicidade pela rádio da região. Propaganda boca a boca
- Situação hoje: construção de mais 2 apartamentos com capacidade para 8 pessoas cada um, mantendo a política de preço baixo.



Com base nos dados fornecidos, vamos analisar os comportamentos que devem ser desenvolvidos por esses empreendedores? Vamos procurar identificar, com base nas [Características do Comportamento Empreendedor](#), o que deve ser desenvolvido e o que deve ser melhorado para o sucesso do negócio e para melhorar-lhes a postura empresarial.

O comportamento empreendedor poderá estar presente em todas as nossas ações, sejam elas pessoais, familiares e profissionais. Nossas características pessoais sempre marcam o estilo com que realizamos as coisas em nossa vida.

Cabe, a cada um de nós, descobrir quais destas características são pontos fortes nossos e, depois, utilizá-las em tudo o que fizermos. É importante, também, reconhecer e refletir a respeito de nossos pontos fracos e desenvolver as características que não temos. Vamos fazer um teste?

EXERCÍCIO SOLO

Atenção! Você também pode fazer este exercício no ambiente do curso, no passo 9, desta mesma unidade e assunto.

Você é um empreendedor?

Responda “sim” ou “não” às seguintes perguntas:

1. Você se preocupa em melhorar cada vez mais os seus processos de trabalho?
(☐)SIM (☐)NÃO
2. Você está sempre pensando a respeito de novas idéias de negócios, até mesmo quando está se dirigindo para o trabalho ou quando está tomando banho?
(☐)SIM (☐)NÃO
3. Você consegue visualizar etapas concretas de ação, quando considera maneiras para fazer uma nova idéia acontecer?
(☐)SIM (☐)NÃO
4. Você é capaz de manter suas idéias ocultas, vencendo sua vontade de contá-las a todos, até que as tenha testado e desenvolvido um plano para sua implementação?
(☐)SIM (☐)NÃO
5. Você já avançou, com sucesso, em tempos incertos, quando algo em que trabalhava parecia que não ia dar certo?
(☐)SIM (☐)NÃO
6. Você tem um número acima do normal de admiradores e críticos?
(☐)SIM (☐)NÃO
7. Você tem, no trabalho, uma rede de amigos com quem pode contar para ajudá-lo?
(☐)SIM (☐)NÃO
8. Você se aborrece facilmente com as tentativas incompetentes dos outros para executar partes de suas idéias?
(☐)SIM (☐)NÃO
9. Você é capaz de vencer uma tendência natural perfeccionista de fazer tudo você mesmo e dividir com uma equipe a responsabilidade por suas idéias?
(☐)SIM (☐)NÃO
10. Você estaria disposto a abrir mão de uma parte do salário em troca da oportunidade de testar sua idéia de negócio, se as recompensas pelo sucesso fossem adequadas?

11.

() SIM () NÃO

Se você respondeu **sim** mais vezes do que **não**, é porque já está se comportando como um empreendedor.

Se você respondeu **não** mais vezes do que **sim**, é porque ainda precisa desenvolver melhor algumas características que podem ajudar você a se tornar um empreendedor de sucesso. Vá em frente!

TEORIA

A importância das características empreendedoras varia de acordo com as circunstâncias e os problemas com os quais o(a) empreendedor(a) está envolvido.

O maestro Mozart, agora, já sabe o que informar, quando lhe perguntarem por que alguns empreendedores fazem sucesso e outros não. Ele confirmou a suposição inicial de que a postura do empresário é um dos aspectos fundamentais para o desenvolvimento dos negócios.

E você? Como se sentiu, analisando a situação da Sapataria Passo a Passo e da Pousada Vila do Sossego?

Vamos prestar uma homenagem ao maestro Mozart? Carlos Drummond de Andrade, poeta mineiro, inspirou-se na composição de Chico Buarque sobre as bandas e escreveu um lindo texto. Você sabe, os escritores são pessoas que conseguem traduzir em palavras o que nós sentimos.

Uma informação para sua cultura geral: Carlos Drummond, já falecido, é um dos poetas mais importantes da literatura brasileira do século XX. Escreveu, também, muitas crônicas agradáveis sobre assuntos da vida cotidiana.

Vamos ao texto, pensando no maestro Mozart e sua banda de meninos da Vila do Empreendedor.

“Se uma banda sozinha faz a cidade toda se enfeitar e provoca até o aparecimento da lua cheia no céu confuso e soturno, crivado de sinais ameaçadores, é porque há uma beleza generosa e solidária na banda, há uma indicação clara para todos, os que têm responsabilidade de mandar e os que são mandados, os que estão contando dinheiro e os que não o têm para contar e muito menos para gastar, os espertos e os zangados, os vingadores e os ressentidos, os ambiciosos e todos...”



RESUMO

Interrompemos aqui a nossa conversa sobre as características do comportamento empreendedor. Um dos nossos objetivos foi deixar claro que cada uma destas características assume uma importância especial, a depender das circunstâncias e dos problemas com os quais o(a) empreendedor(a) esteja envolvido(a), num determinado momento.

O(A) empreendedor(a) revela determinação, iniciativa, capacidade de identificação das demandas do mercado, ousadia, coragem, persistência, eficiência, exigência e capacidade de realizar.

Também procuramos chamar sua atenção para o fato de que o comportamento empreendedor está presente em todas as nossas ações, quer sejam pessoais, familiares, sociais ou profissionais. E, finalmente, de como é importante a *postura pessoal do empreendedor* para o desenvolvimento do seu próprio negócio.

Neste clima musical, concluímos esta unidade. Nas próximas etapas do curso, vamos tratar especialmente de alguns aspectos do comportamento empreendedor. Vamos esperá-lo ou esperá-la na unidade “Estabelecendo metas .”

Estaremos à sua espera. Até lá!

Um lembrete para você! Retorne ao ambiente do curso na internet e, após percorrer todos os passos da unidade, clique no botão **Concluir**.

Assunto 2: Comportamento empreendedor

Unidade 3: Estabelecendo metas

Bem-vindo ou bem-vinda a esta unidade! Você está vindo do encontro anterior onde falamos sobre o que caracteriza as atitudes profissionais do(a) empreendedor(a). Nesta unidade, conversaremos sobre a importância de metas para a nossa vida pessoal ou empresarial.

REFLEXÃO

Liste 5 sonhos que você tem para a sua vida. Você pode retornar ao ambiente do curso na internet, no passo 1 desta unidade ou utilizar o espaço abaixo.

Alguns destes sonhos podem estar ou já estão concretizados em um empreendimento. Outros esperam o momento adequado para se transformarem, quem sabe, em um negócio de sucesso. Sempre nos ensinaram que um bom negócio parte sempre de uma boa idéia. A prática também confirma isto.

Agora, pense no seu empreendimento, aquele que já existe ou que você ainda quer construir.

Para responder às questões, você pode retornar à unidade ou utilizar o espaço após cada questão.

Qual é a meta?

Por que ela é importante?

Como eu vou atingir esta meta?

Que tempo preciso para atingir a meta?

Reserve a sua resposta para mais adiante. Caso não tenha completado as listas, volte a elas quantas vezes achar necessário no decorrer desta unidade.

TEORIA

TENHA OBJETIVOS. SEJA OBJETIVO.

Os objetivos funcionam como um potente motor, são capazes de impulsionar a nossa vida, a empresa e as pessoas que nela trabalham. Sem sua força orientadora dificilmente nos moveremos na direção certa.

Para seu objetivo se transformar em uma meta, você precisa saber aonde quer chegar, quando e como quer chegar.

Atenção! Se você desejar ver uma linda animação sobre o assunto que estamos tratando, vá ao ambiente do curso no passo 3 desta unidade.

Um(a) empreendedor(a) que acredita que o lucro é a sua única meta, pode descobrir, mais adiante, que possui, uma série de responsabilidades em relação aos sócios, ao meio ambiente, à comunidade, aos funcionários, além de compromissos com o seu próprio desempenho. Lutar por uma única meta pode ser frustrante e empobrecedor para uma organização.

Quando se consideram as metas globais do negócio, é muito difícil (e até perigoso) ser muito específico. A limitação dessas metas gerais pode desviar do foco de atenção.

Ao lado de metas gerais, o(a) empreendedor(a) deve também definir metas específicas, com a maior precisão possível. Quanto mais específica a meta, mais fácil será compreendê-la, comunicá-la às pessoas comprometidas com o sucesso do empreendimento, e mais claros se tornarão os critérios para se medir o desempenho da organização.



O que são metas globais?

São aquelas que se referem ao ambiente externo, isto é, à sociedade, ao mercado, ao meio ambiente.

O que são metas específicas?

São aquelas que se referem ao ambiente operacional do negócio e às questões de seu gerenciamento, tais como: prazos, níveis de excelência, índices de produtividade e de qualidade, redução de custos, crescimento de vendas entre outros.

Em resumo, o empreendimento deve trabalhar não só em função de metas globais, como também em função de metas específicas. O planejamento define quais são e como atingir as metas do negócio.

Traçar metas é estar pensando em desenvolver ou melhorar o seu negócio. É pensar em como ele será daqui a 5 anos aproximadamente. A que mercado você vai estar atendendo? Como será o perfil de seus clientes? Quantos funcionários você terá então? Terá ampliado o espaço físico? E o ponto estará consolidado? Como você vê o faturamento de seu negócio?

Os estudiosos da neurolingüística (abordagem da psicologia experimental que estuda a estrutura do cérebro em relação à linguagem) afirmam que você pode se programar para conseguir obter o que se propõe, conservando-se focado neste desejo. Uma observação: a comunidade científica ainda está discutindo se a neurolingüística é uma ciência ou uma técnica pragmática.

Agora, visualize o seu empreendimento, nos mínimos detalhes, descreva-o e estabeleça suas metas. **PONHA-SE A TRABALHAR PARA TORNAR ISTO UMA REALIDADE.**

Atenção! Você pode realizar esta atividade no ambiente do curso ou no espaço abaixo. Se desejar conferir o espaço que criamos para isto na internet, vá ao passo 6, desta mesma unidade (Estabelecendo metas) e assunto Comportamento empreendedor).

Você conhece o significado da palavra ESPERTO?

Segundo o Dicionário da Língua Portuguesa, de Aurélio Buarque de Holanda, a palavra pode ser usada no sentido de:

- ☐ Acomodado, desperto
- ☐ Inteligente, fino, arguto
- ☐ Enérgico, vigoroso
- ☐ Espertalhão
- ☐ Forte, vivo
- ☐ De temperatura quase quente

DINÂMICA DO ESPERTO

Atenção! Quer conferir o espaço que criamos para este jogo no ambiente do curso? Vá até a unidade “Estabelecendo metas” do mesmo assunto que estamos trabalhando “Comportamento empreendedor” e no passo 7 vai poder realizar a atividade proposta. Neste material, deixamos registrado para você as informações sobre o significado de cada uma das metas cujas iniciais estão contidas na palavra ESPERTO.

Vamos analisar a meta ou as metas que você traçou para seu empreendimento? Se você é **ESPERTO**, cada meta deve atender às características abaixo:

- E específica
- S ignificado pessoal
- P rovocante
- E xecutável
- R ealista
- T empo final
- O bservável

- ➔ Específica: Colocada em termos claros e objetivos. Não deixa margem a dúvidas para ninguém. Permite visualizar o que queremos atingir. Por exemplo: comprar um novo carrinho para vender pipoca, com espaço interno suficiente para guardar o sal, a manteiga, os saquinhos de papel. Se for bem especificada a meta, possibilitará que saibamos o que exatamente desejamos.
- ➔ Significado pessoal: Deve ser importante para você. Se é traçada por você, responde a um sonho pessoal. Muitas vezes nos predispomos a conquistas que não têm nada a ver conosco, não é mesmo?
- ➔ Provocante: Algo em que valha a pena colocar sua energia. Aciona você para a ação. Representa um desafio pois você escolhe aqueles obstáculos que deseja superar. Um empreendedor está orientado vencer dificuldades.
- ➔ Executável: Possível de realizar-se em bases concretas. Nem sempre o que se deseja é possível. Quando transformamos um desejo, um sonho, em meta, devemos analisar se ele é executável naquele período. Não adianta planejar vender mil revistas especializadas por mês se a sua banca de revistas está situada em um bairro em que as pessoas preferem ler revistas de variedades ou de quadrinhos.
- ➔ Realista: Você deve analisar os recursos de que dispõe no momento. Prever as necessidades de recursos para o futuro - tempo, dinheiro, conhecimento, habilidade, equipamento, tecnologia, pessoas etc. Avaliar a sua capacidade de mobilizar os meios necessários para atingir suas metas. Se você ainda não tem um meio de transporte adequado, como pode pensar em entrega em domicílio agora?
- ➔ Tempo final: É o prazo definido para a realização da meta. Temos uma tendência a adiar a colocação de uma data (dia, mês e ano) para que se realizem. Fique atento! Com um tempo final, você pode eliminar distrações e trabalhar para cumprir a meta traçada.
- ➔ Observável: A meta deve ser formulada numericamente, o que vai permitir a avaliação futura dos resultados. Tem que ser visível e mensurável. Se você decidir aumentar suas vendas, tem de saber em quanto quer aumentar, quanto pode investir, quanto quer e pode lucrar.



Agora, você tem um bom material para conversar com seu(a) tutor(a) e colegas. Contate o Fórum (lapela superior – em cinza) e troque com os colegas as suas observações, levando em conta a resposta que preparou sobre a meta de seu empreendimento.

Para atingir as metas traçadas, precisamos planejar as formas de alcançá-las, isto é, as estratégias.

EXERCÍCIO SOLO

Se você ainda tem alguma dúvida sobre qualquer assunto, vá até o tutor no Tira-dúvidas e procure resolvê-la.

Na página 1 deste material, você fez uma lista de 5 sonhos que tem para a sua vida. Escolha agora os dois sonhos que você acha mais importantes para sua realização pessoal e trace para cada um deles metas e estratégias.

Utilize para isso os espaços abaixo.

Sonho 1

Meta

--

Estratégia

--

Sonho 2

--

Meta

--

Estratégia

--

De vez em quando, volte a rever a lista e verifique se já reuniu as condições necessárias para a realização do sonho, agora transformado em meta com estratégia definida. Se o resultado for positivo, VÁ EM FRENTE e sucesso. Se o resultado da análise ainda não lhe dá segurança, reveja a meta e a estratégia. Procure novas informações, prepare-se melhor, quem sabe fazer outro curso ou procurar ajuda no SEBRAE?

Vamos aplicar este conhecimento ao seu negócio? Todo material produzido neste curso pretende ser de grande valia para seu empreendimento. O nosso objetivo é que você procure aplicá-lo às situações que vive, compare as informações com a sua experiência, troque idéias com colegas e com tutores, encontre sugestões capazes de melhorar o seu desempenho.

Para realizar esta atividade, vamos utilizar o mesmo formulário do exercício anterior (página 23). Reflita bem antes de preenchê-lo. Você vai poder atualizar a sua listagem sempre que achar necessário, por isso você deve manter este formulário a sua disposição para consultá-lo sempre.

Negócio

--

Metas

--

Estratégias

--

Neste momento, você merece um descanso pois trabalhou e cumpriu bem as tarefas do curso. Agradecemos a sua disponibilidade e o esforço despendido. Na próxima unidade, vamos tratar da necessidade de se planejar para a garantia do sucesso do nosso empreendimento, quer seja grande ou pequeno.

Esperamos você! Vamos encerrar homenageando a lembrança do compositor carioca Gonzaguinha? É sempre bom cantar a vida... sempre.

“Viver
e não ter a vergonha de ser feliz
Cantar e cantar e cantar
Na certeza de ser um eterno aprendiz.”

RESUMO

Um bom objetivo transforma-se em entusiasmo e força para a nossa vida. Para alcançar qualquer objetivo, é necessário estabelecer metas. É fundamental planejar. Quando objetivo e meta se encontram, confirmamos o nosso propósito e ganhamos estímulo para lutar e realizar os nossos sonhos.

Um lembrete para você! Retorne ao ambiente do curso na internet e, após percorrer todos os passos da unidade, clique no botão **Concluir**.

Assunto 2: Comportamento empreendedor

Unidade 4: Planejando o empreendimento

Prezado aluno. Prezada aluna. Sejam bem-vindos ou bem-vindas!

Vamos continuar estudando aspectos do comportamento do(a) empreendedor(a). Na unidade “Características do Comportamento Empreendedor”, falamos sobre a importância da postura pessoal do(a) empreendedor(a) para o desenvolvimento de seu próprio negócio. O comportamento empreendedor está presente em todas as ações da nossa vida pessoal e empresarial.

Vamos refletir neste encontro sobre como é importante conhecermos os nossos pontos fortes e fracos como empreendedores para melhorarmos o nosso desempenho na condução do negócio que temos ou queremos ter.

Eis um texto que escolhemos para você ler como preparação para o nosso encontro de hoje. Chama-se “Sonho de Herói” e o seu autor é o poeta mineiro Murilo Araújo.

SONHO DE HERÓI

Com um galho de bambu verde
e dois ramos de palmeira
eu hei de fazer um dia o meu cavalo - com asas

Subirei nele, com vento, lá bem alto,
de carreira,
por sobre o arvoredo e as casas.

Voarei, roçando o mato,
as copas em flor das árvores,
como se cruzasse o mar...
e até sobre o mar de fato
passarei nas nuvens pálidas
muito acima das montanhas, das cidades, das cachoeiras,
mais alto que a chuva, no ar!

E irei às estrelas,
ilhas dos rios de além,
ilhas de pedras divinas,
de ribeiras diamantinas
com palmas, conchas, coquinhos nas suas praias também...

praias de pérola e de ouro
onde nunca foi ninguém...



MURILO ARAÚJO, *Antologia Poética para a Infância e a Juventude*, pág. 84.

TEORIA

COMO ELE PODE FAZER ISTO?

O autor, valendo-se da imaginação, torna-se criança e se vê capaz de viajar num cavalo de bambu com asas de folha de palmeira para atingir um mundo melhor e único. Símbolo de seu sonho e de seu ideal...

Vamos nos lembrar dos grandes navegadores que, nas antigas épocas da história das civilizações, partiam com seus precários e simples barcos em busca da realização de seus objetivos, dos seus sonhos. Independente de terem sido pequenas expedições ou grandes armadas, com mais de cinco embarcações, elas se constituíam em empreendimentos que envolviam um grande número de pessoas.

Muitos navegadores chegaram ao lugar que buscavam. Outros alcançavam um porto, mas não era o que procuravam. Muitos e muitos se perdiam no mar, afundavam com os seus navios. A história do Brasil está repleta desses exemplos. A Baía de Todos os Santos em Salvador é um verdadeiro cemitério de navios dos séculos XVII e XVIII.

Com todas as terríveis dificuldades que enfrentaram, os navegadores portugueses, espanhóis, franceses e dos países ao norte da Europa traçaram o desenho do mapa do mundo.

CURIOSIDADE

Você imagina quantas viagens foram realizadas sem sucesso até Cristóvão Colombo desembarcar na América? Em 10 anos (de 1424 a 1434) fracassaram 15 expedições nesta busca de sair de Portugal, chegar às Antilhas e retornar à Península Ibérica, onde se situa Portugal e Espanha.

Atenção! Vá até o ambiente do curso e, no passo 2, desta mesma unidade e assunto, você encontrará uma linda animação sobre o tema navegar..

TEORIA

Criar ou expandir um empreendimento é como realizar uma viagem. É claro que já dispomos de vários instrumentos modernos, tecnologia avançada e um conjunto de experiências que nos podem preparar para obter sucesso. O espírito, no entanto, é o mesmo:

- fidelidade aos sonhos
- coragem para correr riscos calculados
- muito esforço
- e trabalho

Atenção! Você tem uma interessante animação para ver sobre o texto acima no passo 3 da unidade que estamos estudando. Vá ao ambiente do curso.

Você sabe que são muitas as condições que o(a) empreendedor(a) precisa preencher para criar ou expandir o seu negócio. Quem disser que é fácil, está sendo muito otimista. Mas se lhe disserem que é a coisa mais difícil do mundo, essas pessoas estão sendo pessimistas.

HISTÓRIA

AS DUAS RÃS

Era uma vez duas rãs que caíram num tacho de creme.

A primeira rã, ao ver que aquele líquido branco não dava pé, aceitou seu destino e se afogou.



A segunda rã não gostou da perspectiva. Ficou se debatendo no creme e fez o que pôde para ficar à tona. Passado algum tempo, aquela agitação toda fez o creme virar manteiga e ela conseguiu pular do tacho.

Que lições podemos tirar desta história?

Nós podemos modificar as condições que nos rodeiam. O ser humano, há milhões de anos, vem transformando o meio ambiente ao interferir na Natureza para procurar melhorar as suas próprias condições de vida. Com esforço, determinação, persistência e decisão de lutar pelo que se deseja, é possível também construir um empreendimento, desde quando saibamos o que queremos e onde desejamos chegar.

E você, o que acha? Com a experiência e visão de mundo que tem, certamente enxergará outros aspectos que não estão contemplados no comentário anterior.

Se quiser analisar mais a questão, vá até o **Fórum** e converse com seus colegas. Esse contato é sempre muito proveitoso.

TEORIA

Você já reúne um acervo bem grande de experiência que lhe permite avaliar com tranquilidade o grau de oportunidade e risco para o seu empreendimento. Neste curso, terá a oportunidade de ouvir opiniões (parecidas ou diferentes das suas) e apresentar também as idéias que você tem sobre os assuntos. Esta troca entre alunos e tutores é muito positiva e você deve utilizar todos os mecanismos de que dispõe para isso no curso.

São altas as chances de sucesso do seu empreendimento, desde que você se dedique a planejá-lo cuidadosamente.

São estas as questões que analisaremos.

Para começar, o(a) empreendedor(a) está sempre em busca de um norte para suas atividades empresariais e pessoais. Ao produzir, vender, comprar, enfim, realizar algo que tenha algum significado para os seus negócios, o(a) empreendedor(a) - empreendedor(a) - tem em mente atingir determinados objetivos.

Aonde iremos?

Quais são os nossos objetivos?

Atenção! Há uma surpresa para você no passo 6 desta unidade no ambiente do curso na internet.

Sem as respostas adequadas, o empreendimento não poderá planejar seu futuro. Sem planejamento, não há como ter segurança de estar percorrendo o caminho certo. É como atirar no escuro. Sem planejamento, não há como medir e avaliar o próprio desempenho do negócio.

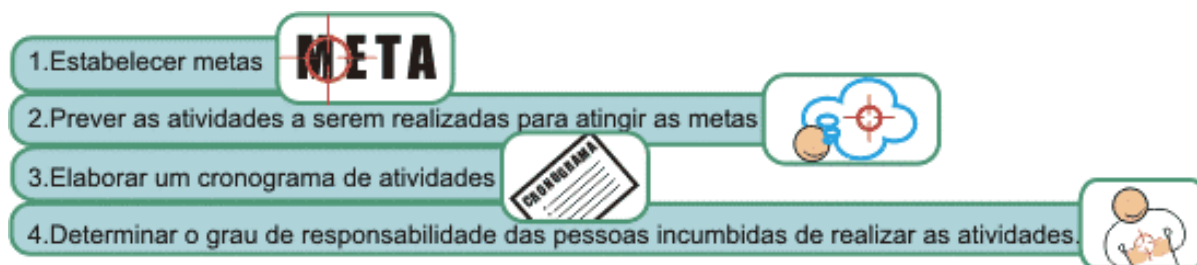
PLANEJE SEMPRE!

Planejar é decidir antecipadamente O QUE FAZER, DE QUE MANEIRA, QUANDO, e QUEM DEVE FAZER, de forma flexível e baseada nos conhecimentos que você tem, estimativas que faz e finalidades que se propôs a alcançar.

O planejamento é a seleção de alternativas a serem adotadas pelo(a) empreendedor(a). Determina metas e a maneira de alcançá-las. O planejamento desvenda as possibilidades de desenvolvimento no futuro, a partir da análise de informações importantes, atuais e passadas, bem como projetadas. Trata-se de uma proposta de ação que torne possível ao negócio atingir suas metas.

É no planejamento que se traça o caminho a ser seguido pelo(a) empreendedor(a) para atingir suas metas. Planejando, o(a) empreendedor(a) consegue organizar o seu negócio, identificar e tirar o melhor proveito das oportunidades com que se depara constantemente.

O ato de planejar representa seriedade e profissionalismo. Em todo planejamento, você precisa:



O monitoramento é a capacidade de acompanhar todo o processo percorrido para alcançar a meta, utilizando instrumentos e procedimentos que possam medir sua trajetória e confirmar se o rumo, o caminho está correto ou se são necessárias correções.

Não são apenas os navegadores, os técnicos das seleções esportivas, os formuladores de políticas públicas ou os grandes investidores das Bolsas de Valores que costumam utilizar as ferramentas do planejamento para obterem sucesso em seus negócios.

Todos nós, em nossas atividades diárias, nos planejamos. Aquele domingo especial, o campeonato de sinuca, os encontros com os amigos para assistir aos jogos da seleção, o orçamento familiar, os projetos de qualificação profissional, a reforma da casa, as férias da família, a visita a um museu, à Academia Brasileira de Letras...

CURIOSIDADE

Atenção! Esta atividade você só poderá realizar no ambiente do curso, unidade (Planejando o empreendimento), do assunto (Comportamento empreendedor), no passo 8. Vamos levá-lo(a) ao Museu de Arte de São Paulo. Lá se encontram obras de grandes autores (originais ou reproduções) e vamos apreciá-las.

TEORIA

Você diria, após a observação cuidadosa dos quadros, que os pintores planejaram os seus trabalhos? Como decidiram a escolha das cores, dos temas, do material a ser usado como tela, do desenho das figuras ou formas, da dimensão das obras?

Apesar de lidarem com a tradução da beleza, dos sentimentos e das emoções, os artistas traçam metas, querem obter resultados, têm clientes e prazos acordados com eles para a entrega de seus trabalhos.



Vamos imaginar uma entrevista com a Secretária da Academia Brasileira de Letras, escritora Lygia Fagundes Telles?

ENTREVISTA

Aluno SEBRAE - A senhora pode nos dizer o que é a Academia Brasileira de Letras?

Lygia F. Telles - Pois não. É um prazer conversar com vocês, empreendedores de micro e pequenas empresas do meu país. A Academia é uma instituição, criada no século 19, para reunir os escritores que tenham prestado um maior serviço à cultura brasileira. Os escritores são eleitos por seus pares para ocuparem as 40 cadeiras existentes. Cada cadeira tem um patrono, isto é, o seu primeiro ocupante e fundador. Cada vez que vaga uma cadeira por morte do titular, faz-se uma nova eleição. A presidência também é eleita por voto de todos os acadêmicos.

Aluna SEBRAE - É difícil ser um escritor?

Lygia F. Telles - Requer vocação e trabalho, como é para todas as profissões. O escritor expressa os sentimentos e emoções de nós todos. O seu instrumento de trabalho é a palavra, mas elas não nos chegam com facilidade. É preciso pesquisar, se aventurar por novos caminhos, desconfiar da facilidade com que as palavras se oferecem. Para escrever um livro, o escritor precisa planejar bem o seu trabalho, os prazos de que dispõe para a entrega dos originais à editora, distribuir bem o tempo para cada capítulo do livro etc. Respondi à sua pergunta?

Alunos SEBRAE - Sim. Gratos pela sua gentileza em nos responder.

Reparou como o planejamento está presente em qualquer atividade?

Parabéns pela disposição em aceitar nosso convite para fazer um passeio pelo mundo das artes plásticas (pintura) e da literatura.

Agora, é você quem vai dar uma entrevista. Queremos saber como está o planejamento do seu negócio, seja você o empreendedor, ou alguém que ainda está pensando em montar um empreendimento.

ENTREVISTA

1. Qual é o negócio?

2. Diga 3 características que diferenciam o produto ou serviço que você oferece.

3. Que metas você traçou para o seu empreendimento?

4. A quem entrega seu produto ou serviço? (clientes)

5. Quantos empregados você tem?

6. De quem compra os produtos que precisa (fornecedores)?

7. Como você entrega seu produto ou serviço?

8. Como garante os prazos de entrega?

Reflita bem antes de preencher o formulário. Você está registrando a situação presente de seu empreendimento. Quando achar necessário, acrescente ou tire algum item.

Entre em contato com seus colegas no **Fórum** e analise os aspectos que lhe interessem sobre o tema. Acesse a lapela superior em cinza.

Para tirar dúvidas, procure o Tira-Dúvidas e o(a) tutor(a) vai lhe responder. Para chegar lá, acesse a lapela superior.

Como saber se o que planejamos está adequado? Acompanhando o processo traçado pelo planejamento. A isto chamamos monitoramento, isto é, a capacidade de acompanhar todo o caminho para alcançar a meta.

Muitas vezes, é necessário corrigir o rumo, evitando o acúmulo de erros cujos custos seriam bem mais altos.

EXERCÍCIO DE FIXAÇÃO

Atenção!: Você tem uma atividade a realizar na web no passo 12, desta mesma unidade e assunto. Vá lá!

Vamos finalizando esta unidade na esperança de que tenha sido muito proveitosa para você. O planejamento deste curso traçou os caminhos e recursos necessários para que esta meta se concretize. A nossa proposta metodológica nos permite utilizar diferentes recursos didáticos para tornar mais agradável o seu aprendizado.

Até o próximo encontro quando trataremos da importância da informação para criar ou manter um empreendimento, quer seja grande ou pequeno.

RESUMO

Todas as nossas atividades diárias, por mais simples que sejam, necessitam de um planejamento. Planejar significa estabelecer prioridades, prazos, objetivos e formas de realização. Qualquer negócio envolve diversos investimentos. Você investe sua energia pessoal, sua capacidade de trabalho, sua criatividade, seu talento e seu dinheiro. Portanto, é importante que você procure identificar boas oportunidades, que possam lhe garantir um merecido sucesso. É aí que se faz presente a necessidade de um criterioso planejamento, através do qual você vai poder organizar, de forma bastante objetiva, o que vai fazer, traçando o caminho que vai seguir, para atingir as metas que deseja alcançar.

Um lembrete para você! Retorne ao ambiente do curso na internet e, após percorrer todos os passos da unidade, clique no botão **Concluir**.

Assunto 2: Comportamento empreendedor

Unidade 5: Buscando informações

CURIOSIDADE

- ❑ Uma pessoa, ao completar 60 anos, viveu 525 mil horas.
- ❑ Uma pessoa que trabalhe 8 horas diárias, terá trabalhado 80 mil horas, em 30 anos.
- ❑ Uma pessoa com 60 anos gastou 219 mil horas com o sono, necessidades básicas e cuidados com a saúde.

AINDA RESTAM A ESTA PESSOA 226 MIL HORAS PARA FAZER O QUE QUISER.

Como vê, nesta conta original, há sempre tempo de aprender. É possível e é desejável que se acredite que o ser humano é perfeito, que tem uma capacidade ilimitada de aprender nascida com ele.

Todos nós já ouvimos falar do livro “O Sítio do Pica-Pau Amarelo” de Monteiro Lobato. Publicado em 1920, tem encantado gerações de crianças e de adultos também. A maioria delas conhecem-no pela televisão. A primeira versão para TV é de 1950,.

A cada versão, a mesma história é enriquecida com novas informações, de acordo com a época em que é apresentada. Hoje, Dona Benta procura receitas de bolo na Internet, fala no celular e no telefone convencional, entra nos quase 90% dos domicílios que têm um aparelho de televisão, tem um videocassete, um DVD, brinca com os netos de vídeo game...

Graças à tecnologia, as histórias e as notícias deixaram de ser privilégio de poucos. Mas o que vale não é apenas possuir as informações, é sermos capazes de interpretá-las.

Durante séculos, só os mestres tinham acesso a determinadas informações e as transmitiam nas escolas. O acesso a novidades era restrito, portanto. Hoje, qualquer notícia corre o mundo em segundos. E cada vez um maior número de pessoas terá acesso a mais informações.

SAIBA MAIS

Em 1865, Abraham Lincoln, presidente dos Estados Unidos, foi assassinado durante a apresentação de uma peça teatral em Washington (capital do país). A notícia demorou treze dias para chegar à Europa.



TEORIA

INFORME-SE MAIS E MELHOR

A quantidade e a qualidade das informações de que o(a) empreendedor(a) dispõe permanentemente sobre o seu negócio determina a possibilidade de seu empreendimento estar à frente da concorrência e obter sucesso.

É importantíssima, dessa forma, a capacidade do(a) empreendedor(a) de aprender permanentemente mais e mais coisas relacionadas à organização, seus clientes, fornecedores, parceiros, concorrentes e funcionários.

Com essas informações, ele consegue estabelecer metas em bases reais, ou seja, planejar e desenvolver melhor o seu negócio.

Aprender é ter sede de conhecimento. Não existe uma fórmula mágica para que alguém se torne um(a) empreendedor(a). O talento só, não é suficiente. O conhecimento só, não é suficiente. Mas, se você reúne os dois, tem muita chance de ser um(a) empreendedor(a) de sucesso.

CURIOSIDADE

Você já ouviu falar em Gutemberg? Um dia observando uma prensa de extrair o suco da uva, (quem sabe, depois de dois copos de vinho?), ele se perguntou: E se eu pegasse as formas de cunhar (fazer) moedas e colocasse várias delas sob pressão na forma de vinho? Será que a imagem ficaria impressa no papel?

O alemão Jonhann Gutemberg foi o inventor da imprensa no século XV (1442).

Em 1971, Nolan Bushnell olhou para a televisão a que assistia com seus filhos pequenos e pensou: Será que não existe uma forma de, além de assistir aos programas, eu e meus filhos podermos jogar com ela?

Qual de nós não conhece o vídeo game hoje?

Atenção! Você tem uma atividade a realizar na web no passo 3, da unidade “Buscando informações”, e do assunto “Comportamento empreendedor”. Vá lá!

TEORIA

A verdadeira chave para se ter uma idéia nova é acreditar que o conhecimento é a matéria-prima das novas idéias. As informações que nós buscamos e recebemos precisam ser acionadas, de forma que você consiga começar a pensar de forma diferente.

Foi com perguntas e hipóteses que surgiram as idéias geradoras de boas oportunidades de negócios. Mas nem toda boa idéia é uma boa oportunidade de negócio. Em outra parte deste curso, no passo 7 da unidade “ O empreendedor é...” usamos o exemplo de Thomas Edson cujo objetivo era propor novas soluções para a comunicação por telégrafo mas teve que abandonar este objetivo por não ser, naquele instante, uma boa oportunidade de negócio.

Jogando com o conhecimento (informação) e a experiência, podemos transformar o comum em extraordinário e o extraordinário em comum. Olhe ao seu redor. Você conhece pessoas que são capazes de lhe contar uma piada (que você já conhece) de uma maneira completamente nova, que faz você gargalhar como se fosse a primeira vez que a ouvisse.

Nos negócios também é assim. Descobrir uma boa oportunidade de negócio é olhar para o que todo mundo está vendo e pensar uma coisa diferente, criar uma forma diferente de utilização daquela informação que todos têm.



A constante busca de novas informações ajuda o(a) empreendedor(a) a manter o necessário nível de competitividade no mercado em que sua empresa atua. Só dispondo de informações atualizadas, o(a) empreendedor(a) consegue estabelecer objetivos em bases reais e, dessa forma, planejar e desenvolver melhor o seu negócio.

Em unidade anterior “Característica do comportamento empreendedor”, passo 7 e passo 8 respectivamente, você conheceu e analisou a situação da Sapataria Passo a Passo e da Pousada do Sossego. Ficou claro para você que possuir informações e saber utilizá-las foi um dos fatores determinantes do sucesso da Pousada.

É importante também captar as informações existentes no ambiente interno do negócio, conversando rotineiramente com os empregados que estão em contato direto com clientes e fornecedores.

É preciso identificar que informações são importantes, onde e de que forma obtê-las, e como trazer essas informações externas para dentro do empreendimento, de maneira que possam auxiliar o(a) empreendedor(a) na tomada de decisões mais acertadas.

Quanto mais conhecer o ambiente do negócio, maiores chances de sucesso o empreendedor terá.

O SEBRAE, Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, realiza constantes pesquisas para prestar melhor ajuda aos seus clientes, os responsáveis pelos pequenos negócios. Em um desses estudos constatou que de cada 100 empreendimentos abertos no Brasil:

- 35% deles não completam 1 ano de vida empresarial;
- 46 % dos que sobreviveram ao primeiro ano não completam 2 anos de vida empresarial; e
- 56 %dos sobreviventes ao segundo ano desaparecem aos 3 anos de vida empresarial.

Por que no Brasil a probabilidade de criar ou manter um negócio é relativamente baixa? Quais são as principais causas?

Vamos ao Fórum trocar idéias com nossos colegas? A experiência que cada aluno reúne é um acervo muito importante e partilhá-la entre vocês é uma oportunidade que não poderemos desperdiçar. Anime-se, vamos lá!

Atenção! Temos uma proposta para você: um novo exercício de relaxamento. Para realizá-lo, entre no ambiente do curso na internet e vai poder acompanhar o exercício no passo 7, desta mesma unidade e assunto.

TEORIA

Vamos concluir esta unidade aconselhando a leitura de um texto, retirado do livro “O Segredo de Luísa”, escrito por Fernando Dolabela, cuja indicação completa você encontra na Midiateca.

É um texto que fala da facilidade de acesso a informações sobre novos produtos, novos mercados, concorrentes, público consumidor, oportunidades de negócios em qualquer parte do mundo. O contato é feito pela rede mundial de computadores, a Internet.

A INTERNET E A PEQUENA EMPRESA

“Para a pequena empresa, com recursos limitados, tanto financeiros quanto humanos, o uso da Internet assume importância crucial. Esta oferece, a preços baixos e alta velocidade, acesso tanto a tecnologia da informação como a seu uso competitivo, além de permitir que pequenas empresas entrem no mercado global, área tradicional de domínio das grandes corporações, únicas capazes até o aparecimento da Internet, de enfrentar os pesados custos do estabelecimento de uma rede de trocas internacionais.

É necessário, no entanto, que o uso estratégico da Internet esteja previsto nas ações estratégicas da pequena empresa. Ou seja, a empresa deve decidir e se preparar para usar a Internet em seu negócio como uma ferramenta estratégica para:

- Prospeção de clientes e propaganda;
- Envolvimento com grupos especializados para troca de conhecimento e informações tecnológicas;
- Pesquisa e desenvolvimento de idéias e oportunidades;
- Comunicações eficientes;

- Conexão sob demanda com clientes e fornecedores;
- Alcance geográfico, acesso geral.”

Com esta unidade, concluímos o bloco de assuntos sobre “Comportamento Empreendedor”.

Na Midiateca (lapela superior), você encontrará indicação de endereços eletrônicos (sites), bibliografia, artigos sobre os temas tratados no curso. Não deixe de visitá-la.

Vamos cantar um pouco antes de nos despedirmos?

MENSAGEM

Cícero Nunes e Aldo Cabral

Quando o carteiro chegou
 E o meu nome gritou
 Com uma carta na mão
 Ante surpresa tão rude
 Não sei como pude
 Chegar ao portão
 Lendo o envelope bonito
 No seu sobrescrito eu reconheci
 A mesma caligrafia
 Que disse-me um dia
 Estou farto de ti
 Porém não tive coragem
 Porque na incerteza
 Eu meditava e dizia
 Será de alegria, será de tristeza
 Quanta verdade risonha
 Uma carta nos traz
 E assim pensando rasguei
 Tua carta e queimei
 Para não sofrer mais.



EXERCÍCIO DE FIXAÇÃO

Você leu o assunto da unidade, refletiu sobre ele, pensou sobre a vida e uma série de coisas mais!!!

Que tal, agora, brincarmos de fazer “Palavras Cruzadas”? Assim, você estará verificando o que aprendeu de uma forma leve e descontraída. Aceita a proposta? Então, vamos lá!

Atenção! Você tem uma atividade a realizar na web no passo 10 , desta mesma unidade e assunto.

RESUMO

As informações que vamos obtendo, ao longo da nossa vida, vão se acumulando e construindo o nosso conhecimento. O conhecimento é construído a partir do nosso desejo de aprender sobre as coisas e as pessoas. É do conhecimento que nascem as nossas idéias. Às vezes, temos idéias geniais, que podem ser transformadas em negócios lucrativos. Ao empreendermos qualquer negócio, busquemos ampliar as nossas informações, aumentar o nosso conhecimento, a partir do confronto e da aquisição de novas idéias, e da apreensão da experiência dos outros.

Um lembrete para você! No ambiente do curso pela internet, você deve clicar em todos os passos da unidade que está estudando e , no último passo (final da unidade), clicar no botão **Concluir**. É um procedimento que lhe permitirá ter acesso a uma nova unidade, deste mesmo assunto e à possibilidade de fazer o download deste novo conteúdo.