

Empreendedorismo

Gilberto Sudré
gilberto@unitera.com.br

Agenda

- Sociedade em mudança
- O mercado em mudança
- Perfil do Empreendedor
- Montando sua Empresa
- Programas de Apoio
- Conclusão

Sociedade em mudança

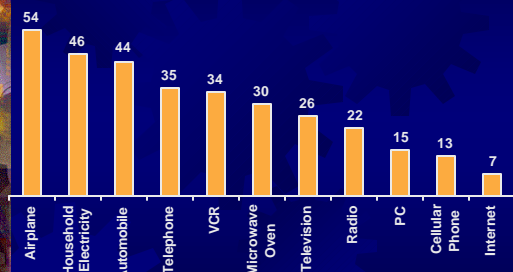
Sociedade em mudança

- Vivemos numa sociedade espantosamente dinâmica, instável e evolutiva
- Correrá sérios riscos quem ficar esperando para ver o que acontece
- A adaptação a essa realidade será, cada vez mais, uma questão de sobrevivência
- A instabilidade é dada por dois motivos:
 - A Globalização
 - O Ciclo de vida curto dos produtos

Aceleração da História

- Fotografia = 112 anos
- Telefone = 56 anos
- Rádio = 35 anos
- Radar = 15 anos
- Televisão = 12 anos
- Transistor = 5 anos
- Circuito Integrado = 3 anos
- AT 286 = 1 ano
- do 486 ao Pentium = 1 mês

Anos para alcançar 25% do mercado



* Source: Merrill Lynch, The Book of Knowledge, 1999

Conhecimento como recurso

Numa economia onde a única certeza é a incerteza, a única fonte segura de competitividade duradoura é o conhecimento.

Nonaka & Takeuchi (The Knowledge Creating Companies)

Em busca de novos caminhos

- Temos várias certezas:
 - O mundo mudou!
 - O Brasil mudou!
 - Os caminhos que nos trouxeram até aqui, não são do mesmo tipo e espécie dos que nos poderão conduzir daqui para a frente.
 - Fim do "empregão"

O mercado em mudança

O mercado em mudança

- Grande mudança nos conceitos de trabalho e emprego no mundo atual;
- Redução na capacidade de absorção de mão de obra pelas empresas;
- Aumento de produtividade e redução de jornadas de trabalho;
- O lapso de tempo entre a descoberta e a implementação dos avanços científicos continuará a diminuir.

O mercado em mudança

- Reestruturações organizacionais
 - encurtamento das cadeias de produção
 - downsizing organizacional
 - descentralização das decisões
 - terceirização avançando para as atividades centrais de produção

O mercado em mudança

- Dissociação da noção de emprego e cargo
 - Emprego (empresas)
 - Cargo (pessoas - detém habilidades e capacidades)
- Emprego fixo
 - Contratação de serviços para uma necessidade específica;
- Eliminação vínculo empregatício
 - Cooperativas
 - Autônomos
 - Prestadores de serviço, etc.

O mercado em mudança

- Mudança no interior das empresas
 - Unidades de negócio
 - Gestão por objetivos
 - Contratos de gestão
 - Empregado gestor / empreendedor
 - O empreendedor interno;
 - A formação do profissional com perfil empreendedor !

O mercado em mudança

- Paradoxo :
 - Fim do emprego
 - início de novas oportunidades !
- Importância das pequenas e médias empresas (PME) como agente complementar nas cadeias de produção
- PMEs como agentes de desenvolvimento econômico

O mercado em mudança

- PMEs absorvem mais de 60 % mão de obra no Brasil e no Mundo (ABPRH)
- Empresas de base tecnológica:
 - Principal ativo - o conhecimento
 - Oportunidades fartas !

Como nos posicionar ...?

- O espírito empreendedor é hoje uma questão de postura e competitividade pessoal
- Estabilidade do emprego X risco do empreendimento
- Ganho limitado X ganho desejado ou planejado.

Valorização das informações sobre a concorrência

- O acesso imparcial à tecnologia e às informações está nivelando o cenário da concorrência, o que obriga as empresas a ter conhecimentos mais amplos dos concorrentes.
- A capacidade da tecnologia de facilitar a gravação, armazenamento e alavancagem de informações está fazendo com que o capital intelectual seja primordial para o sucesso na competição.
- Neste século, as empresas aprenderão a utilizar o conhecimento do funcionário ou, então, correrão o risco de perder vantagem competitiva.

Redes de Terceirizados e Parceiros

- A tecnologia possibilitará e tornará vantajoso para as empresas terceirizar todas as funções com exceção das funções -núcleo.
- As empresas formarão parcerias com universidades, organizações complementares, consórcios de pesquisa e desenvolvimento e até com concorrentes.

Redes de Empregados

- Na medida que a tecnologia apressa o ciclo de vida dos produtos, as necessidades das empresas em relação à força de trabalho mudarão freqüentemente. Em resposta, as empresas implantarão modelos cada vez mais flexíveis de formação de equipes de trabalho e dependerão pesadamente de redes de prestadores de serviços, consultores, empregados de meio período e trabalhadores temporários independentes.

Maior Diversidade

- As forças de trabalho futuras serão compostas de um número sem precedente de faixas etárias e etnias. As empresas se adaptarão à nova realidade criando culturas organizacionais que valorizam as diferenças.

Funcionários da Informação

- Com a informação cada vez mais valorizada e a crescente velocidade dos negócios, o nível educacional dos empregados será a chave para o sucesso dos negócios no século 21.
- As empresas vão procurar mais empregados com nível de bacharel e com níveis mais avançados.
- Uma vez contratados, as corporações auxiliarão os empregados a personalizar planos de educação continuada e a ter acesso à instrução por intermédio de uma variedade de canais.

Transferência de Poder

- Os líderes empresariais do século 21 procurarão aumentar o conhecimento dos trabalhadores e os habilitarão a tomar decisões. Isso fará com que os líderes avaliem a contribuição dos funcionários em termos de resultados e não de horas. Eles detectarão as tendências que poderão influenciar o futuro da organização e se concentrarão em ser visionários.

Novas Formas de se Relacionar com o Trabalho

- O número de “empregados” em posições temporárias, trabalhando sob contrato ou de outras formas não-permanentes será maior que daqueles em cargos efetivos/em tempo integral.
- À medida que os empregados exigirem maior flexibilidade no seu horário de trabalho, aumentará a importância da telecommutação.

Perfil do Empreendedor

Perfil do Empreendedor

- Características importantes
- Auto-avaliação
- Identificar deficiências
 - Trabalhar para melhorar

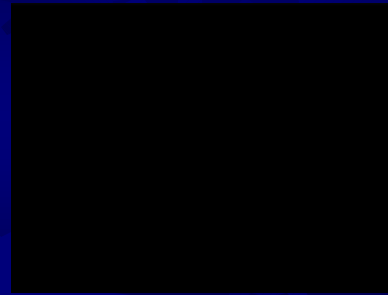
Assumir Riscos

- Os riscos fazem parte de qualquer atividade
- Devemos aprender a administrá-los e mantê-los sob controle
 - Você gosta de desafios?
 - Gosta de experimentar os limites de sua capacidade?
 - É capaz de deixar uma situação segura para arriscar novas oportunidades?
- "Salto da Fé"

Aproveitar oportunidades

- Permanentemente atento ao mercado
 - Você sabe transformar situações de risco em oportunidade?
 - Sabe identificar tendência e oportunidade de futuro?

Aproveitar oportunidades



Conhecer o ramo

- Se você tem experiência no setor ótimo, se não busque-as. Como?
 - Cursos / Seminários
 - Livros e revistas
 - Pesquisa de campo
 - Outros Empresários
 - Centros de tecnologia

Saber organizar

- Senso de organização
- A organização economiza tempo e dinheiro
- Capacidade de utilizar de forma lógica:
 - Recursos humanos
 - Recursos financeiros
 - Recursos materiais

Tomar decisões

- Saber tomar as decisões certas no momento exato.
Para isto você deve:
 - Estar bem informado
 - Analisar friamente a situação
 - Avaliar alternativas
- Isto requer
 - Iniciativa
 - Vontade de vencer obstáculos
 - Confiança em si mesmo

Ser lider

- Saber definir objetivos e metas
- Orientar a realização de Tarefas
- Incentivar pessoas para a realização das metas
- Construir um relacionamento equilibrado com a equipe

Ser independente

- Encaminhar seus planos sozinho
- Abrir seus próprios caminhos
- Lutar por suas idéias
 - Gosta de competir?
 - Sabe perder e ganhar?

Manter o otimismo

- Ter esperança nos seus projetos
- Ter confiança em seu trabalho
- Ter uma visão de sucesso
- Ter ambição em suas metas
- Ter capacidade de superar obstáculos

Montando sua Empresa

Montando sua Empresa

- Sonho de ter seu próprio negócio
 - Ser dono do seu tempo
 - Satisfação em "criar" algo
- Ilusão de uma menor carga de trabalho
- Auto-avaliação do Empresário

O Sonho acabou...

- Vários sonhos acabaram:
 - O sonho das margens gordas;
 - O sonho de que as empresas poderiam ser verdadeiras "patas gordas", inchadas de pessoal;
 - O sonho de que estamos competindo internamente com as empresas do Brasil;
 - O sonho de que os custos definiam os preços.

O preço define o "custo"

- O principal sonho que acabou é o sonho de que os "custos definiam os preços"
- Até aqui, para precificar um produto a empresa analisava os custos diretos e indiretos na fabricação do produto, colocava uma margem (mark-up) e colocava o preço de venda;
- Hoje é quanto o consumidor (mercado) está disposto a pagar por um produto é que define o custo!

Tecnologia e preços

- A cada dia que passa os produtos concorrentes ficam mais similares em termos de tecnologia e preços
- O diferencial estará, portanto, na capacidade da EMPRESA em ser diferente
- E o diferencial estará a cada dia mais na prestação de serviços
- Inovar e Surpreender !!!

Programas de Apoio

Empretec



- Executado pelo Sebrae
- Participação de Workshops para desenvolvimento das características dos Empreendedores
- Intercâmbio com outros Empresários
- Participação
 - Inscrição por formulário no Sebrae
 - Seleção por um questionário e entrevista pessoal

TecVitória

- Entidade de incubação de novos negócios
- Disponibiliza espaço físico, recursos de informática, acesso Internet e apoio ao negócio
- Promove o contato com outras empresas "incubadas"
- Seleção através do plano de negócio

Mecanismos de Financiamento

- Prosoft – BNDES, SOFTEX
- BNDES – Exim
- Mipem Investimento – Banco do Brasil, SEBRAE
- PROEX – Banco do Brasil
- Programa Brasil Empreendedor
- Projeto Educação
- PADCT III – MCT, CNPq, FINEP
- PATME – SEBRAE, FINEP
- RHAE – MCT, CNPq

Fontes de Informação

Fontes de Informação

- Livros
 - A Empresa Viva – Arie de Geus
 - A Empresa totalmente voltada para o Cliente – Richard Whiteley
 - Marketing de Relacionamento - Regis McKenna
- Revistas
 - Você S/A - PEGN - Management
- Cursos / Seminários
- Participação em entidades de Classe

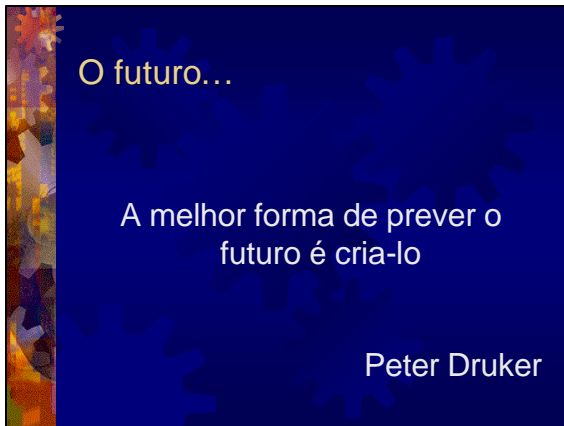
Conclusão

Conclusão

- Sociedade atual mudando em alta velocidade
- Só tem sucesso o Empreendedor que:
 - Sabe qual é seu objetivo
 - Tem planejamento e organização
 - Está preparado para enfrentar os desafios
 - Delega e sabe delegar
 - Tem visão do todo

Equilíbrio

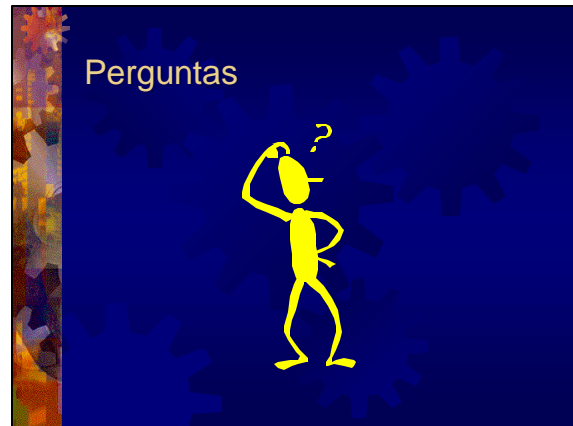
- Imaginem a vida como um jogo, no qual vocês fazem malabarismo com cinco bolas que lançam ao ar. Essas bolas são: o **trabalho**, a **família**, a **saúde**, os **amigos** e o **espírito**.
- O trabalho é uma bola de borracha. Se cair, bate no chão e pula para cima. Mas as quatro outras são de vidro. Se caírem no chão, quebrarão e ficarão permanentemente danificadas.
- Entendam isso e busquem o equilíbrio na vida.




O futuro...

A melhor forma de prever o futuro é cria-lo

Peter Druker



Perguntas



Empreendedorismo

Gilberto Sudré
gilberto@uniter.com.br