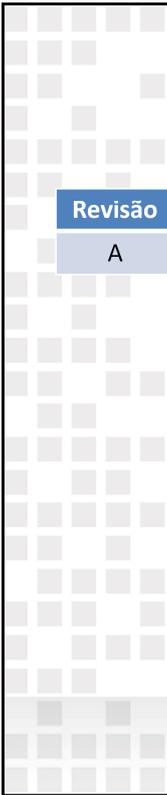


SEMTEC 2011

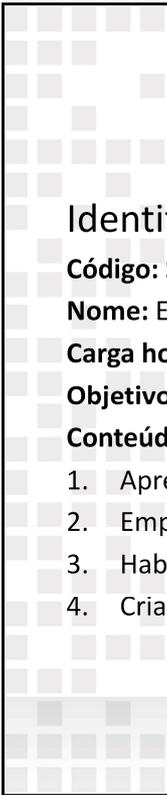
Empreendedorismo

Exstco
Tecnologia



Revisão	Descrição	Data
A	Revisão Inicial	15/10/2011





Identificação

Código: SEM-Empreendedorismo

Nome: Empreendedorismo

Carga horária: 1 horas

Objetivos: Apresentar conceitos sobre empreendedorismo

Conteúdo:

1. Apresentação
2. Empreendedorismo
3. Habilidades Empreendedoras
4. Criando seu próprio negócio



Agenda

- Apresentação
- Empreendedorismo
- Habilidades Empreendedoras
- Criando seu próprio negócio

Agenda

- Apresentação

- Empreendedorismo

- Habilidades Empreendedoras

- Criando seu próprio negócio

Apresentação

- José **Domingos** Adriano
 - e-mail: domingos@exsto.com.br
 - Currículo Lattes: <http://lattes.cnpq.br/2942665884429098>

Exsto
TECNOLOGIA

Apresentação

- José **Domingos** Adriano
 - e-mail: domingos@exsto.com.br
 - Técnico pela ETE “FMC”
 - Eng. de Telecomunicações pelo INATEL
 - Diretor de P&D da Exsto Tecnologia
 - Prof. da Pós-Graduação em Automação do INATEL
 - Currículo Lattes: <http://lattes.cnpq.br/2942665884429098>



Exsto Tecnologia

- Fundada em jul/2001
- Santa Rita do Sapucaí - O Vale da Eletrônica
- Sócios
 - José Domingos Adriano
 - Diretor de P&D, Eng. Telecom, Esp. Projetos
 - César Sodré Moreira de Alckmin
 - Diretor Administrativo/Financeiro, Eng. Telecom, Esp. Gestão
- Empresa graduada da Incubadora Municipal de Empresas
- Mais de 40 produtos
- Mais de 50 funcionários
- Atua em todo o Brasil e em países da África (Angola) e América Latina (Peru e Colômbia)
- www.exsto.com.br

ELETRÔNICA AUTOMAÇÃO MICROPROCESSADORES
MICROCONTROLADORES DESENVOLVIMENTO TELECOMUNICAÇÕES INSTALAÇÃO ELETROTÉCNICA LÓGICA
PROGRAMÁVEL

Exsbo
TECNOLOGIA

Principais Clientes

- SENAI/SP
- SENAI/RJ
- SENAI/PR
- IFF
- IFSP
- CEFET/MG
- UTFPR
- UFMG
- UNIFEI
- ITEL – Angola
- Etc....



Exsto Tecnologia

Mais informações



www.exsto.com.br



exsto@exsto.com.br

Exsto
TECNOLOGIA

Agenda

• Apresentação

• Empreendedorismo

• Habilidades Empreendedoras

• Criando seu próprio negócio

Empreendedor



Exsbcc
EXPERIÊNCIA

O que é um empreendedor?

O que define um empreendedor?

São características inatas (já se nasce empreendedor)? Ou pode-se aprender a ser empreendedor?

Como a sociedade vê e entende o empreendedor?

Todo empresário é um empreendedor?



*“Um empreendedor é uma pessoa que imagina,
desenvolve e realiza visões.”*
(Filion, 1991)

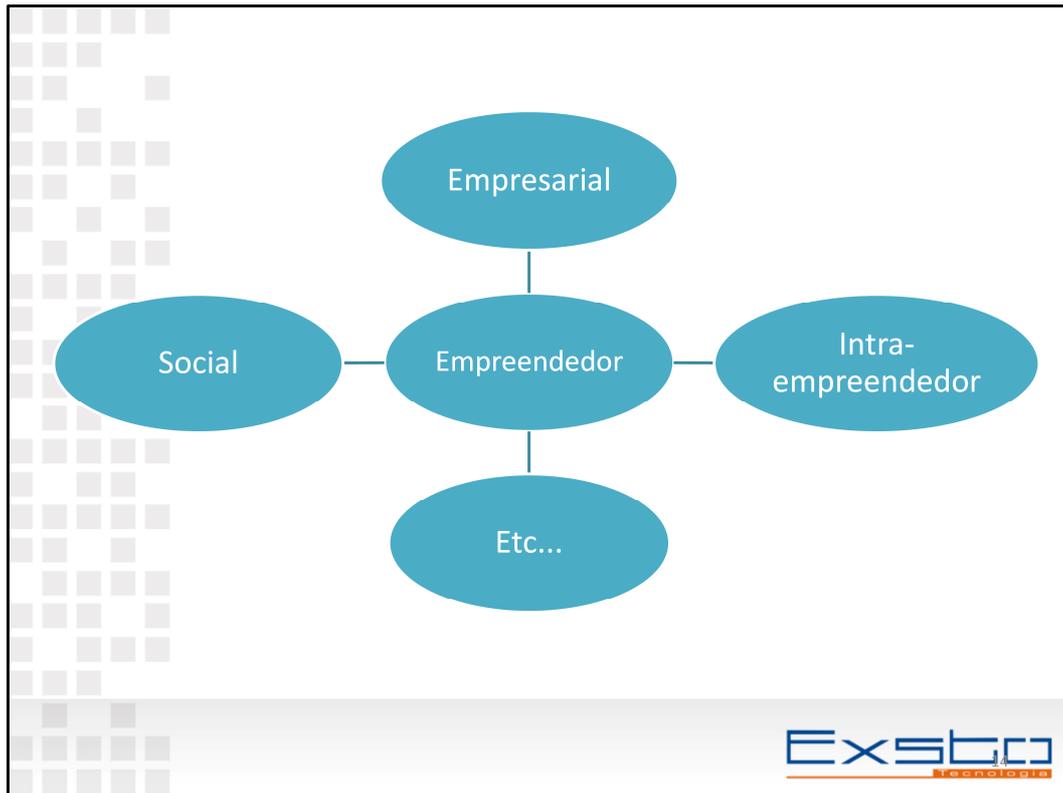
*“O empreendedor é alguém que sonha e busca
transformar seu sonho realidade”*
(Dolabela, 1999)



Definições de empreendedorismo

Algumas definições de pesquisadores sobre o assunto.

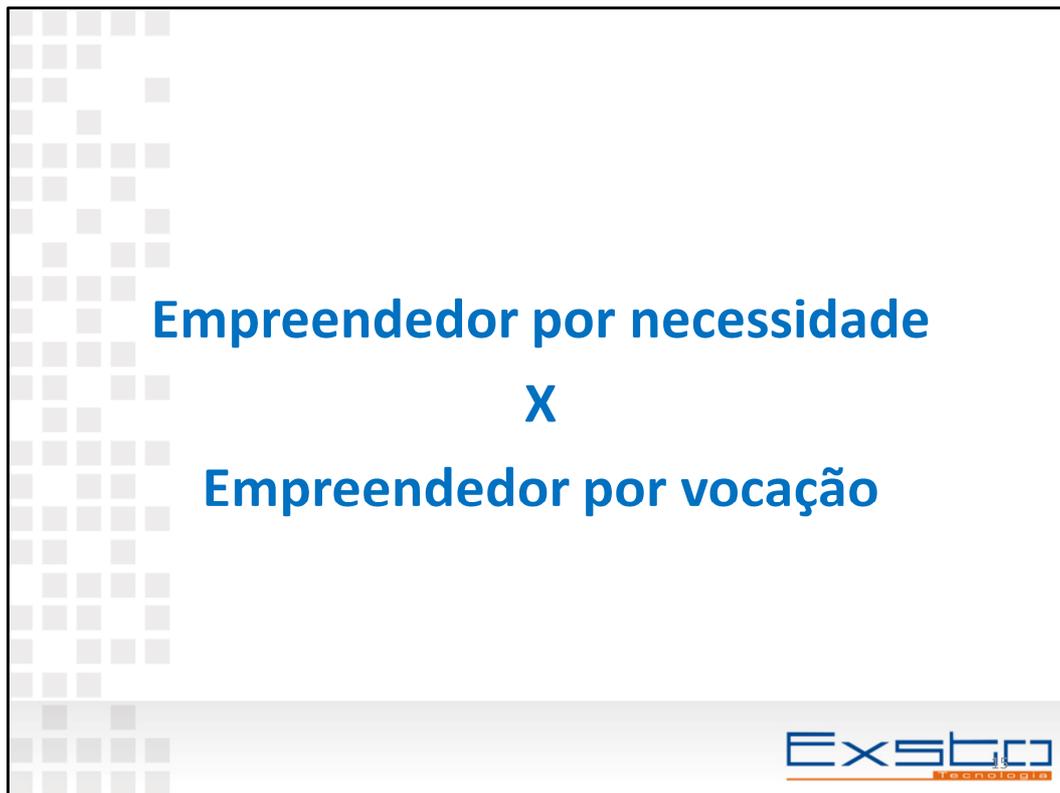
Note que, por definição, não tem necessariamente a ver com ter ou criar empresas, ou com sucesso financeiro.



Os vários tipos de empreendedor

O empreendedorismo pode se manifestar em várias áreas, portanto podemos ter vários tipos de empreendedores:

- **Empreendedor Empresarial:** aquele que empreende criando sua empresa. É comum que esse tipo de empreendedor crie várias empresas, vendendo-as depois que atingiram um grau de maturidade.
 - Quanto o fator tecnologia e inovação é a base do empreendimento, fala-se em empreendedorismo de base tecnológica.
- **Empreendedor social:** é aquele que empreende projetos sociais, como líderes comunitários, presidentes de associações e cooperativas, fundadores de ONGs.
- **Intra-empendedor:** é aquele que empreende dentro das organizações. São os gerentes que criam novas linhas de negócios, funcionários de todos os níveis que propõem novos produtos e processos, diretores que revitalizam ou mudam totalmente a imagem da empresa no mercado.
- **Outros tipos**
 - Empreendedores religiosos: fundadores de religiões e grandes reformadores
 - Empreendedores políticos: que criaram movimentos políticos relevantes e novas ideologias



Necessidade x Vocação

- Empreendedor por necessidade: é aquele que cria um negócio por necessidade, não por opção. É comum em tempos de crise que pessoas criem negócios por não conseguirem empregos. A tendência é que não sejam negócios com potencial futuro, já que surgiram da necessidade e não do planejamento e investimento em oportunidades. Geralmente exploram um demanda local.
- Empreendedor por vocação: é aquele que cria um negócio por opção e por ver naquilo a satisfação pessoal. Independente do porte do negócio (de uma floricultura a uma gigante de TI) o fator principal é que o empreendedor não se vê fazendo outra coisa que não tocando seu próprio negócio e tem forte apego emocional a ele. É comum que o empreendedor primeiro trabalhe como empregado para adquirir conhecimento e capital e posteriormente deixe esse emprego para abrir seu próprio negócio.
- Nas últimas décadas o Brasil vinha sendo um país de empreendedores por necessidade, em especial a partir dos anos 80. Recentemente, porém, dados do SEBRAE mostra que o número de empreendimentos criados por vocação já supera àqueles criados por necessidade.



Sonho

- O empreendedor sonha, mas todos tem seus sonhos, não é?
- O que faz a diferença entre aquele que apenas sonha e aquele que realiza seus sonhos?
- Sonhar de forma objetiva ou divagar?
- Ser fiel a seus sonhos.



Do sonho a Ação

A realização de uma visão passa por análise, planejamento e disciplina. Os passos básicos são:

- Sonho: a ideal a ser alcançado
- Objetivo: tornar esse ideal algo objetivo e mensurável
- Meta: definição (se possível numérica) do que se quer alcançar
- Plano de ação: é o planejamento das etapas a serem realizadas para se alcançar a meta. Deve conter, no mínimo, a descrição das atividades, responsáveis e prazos de conclusão.

•EXEMPLOS

•Sonho: emagrecer

•Objetivo: emagrecer para as férias de jan/2012

•Meta: reduzir de 70kg para 66kg (perder 4kg) até 31/12/2011

- Indicador: peso, medido todo dia na farmácia da esquina

•Plano de ação:

- Consulta com nutricionista Maria Prazo: última semana de outubro
- Iniciar nova dieta Maria Prazo: após consulta com nutricionista
- Iniciar caminhadas 3 vezes por semana Maria Prazo: Próxima Sexta

•Sonho: ir a Oktoberfest

•Objetivo: Irmos (Daniel, Jack e José) a Oktoberfest 2012 em Blumenau

•Meta: 1 semana de estadia e participação na Oktoberfest, passagens para Blumenau

- Indicador: foto com chapéu típico alemão e caneca de chopp na mão no Facebook

•Plano de ação:

- Pesquisar custos de passagens e Hotel José Prazo: 10/11/2011
- Estimar qual capital já possuem hoje Todos Prazo: 10/11/2011
- Aplicar o capital atual em fundos Jack Prazo: 01/12/2011
- Reduzir 1 cerveja por FDS e depositar Todos Prazo: imediato
- Procurar estágio de férias Todos Prazo: Dez/2011
- Passagens e reservas com antecedência Daniel Prazo: Maio/2012
- Oktoberfest 2012 Todos Prazo:
- Out/2012

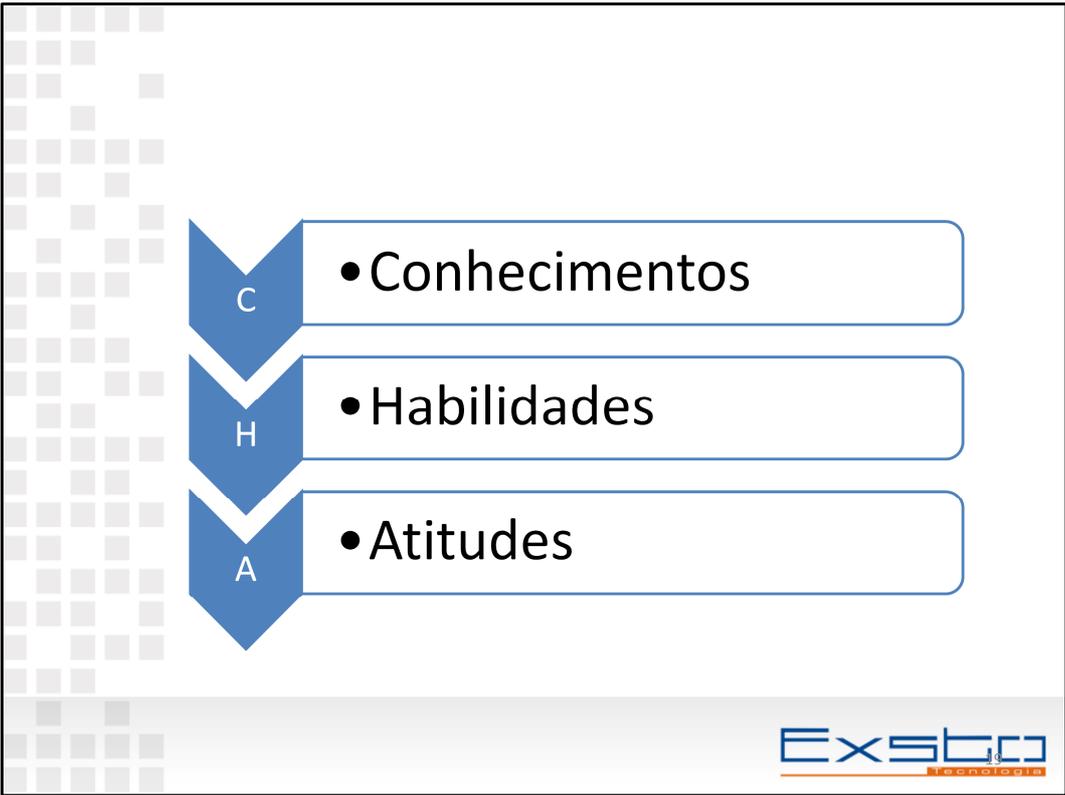
Agenda

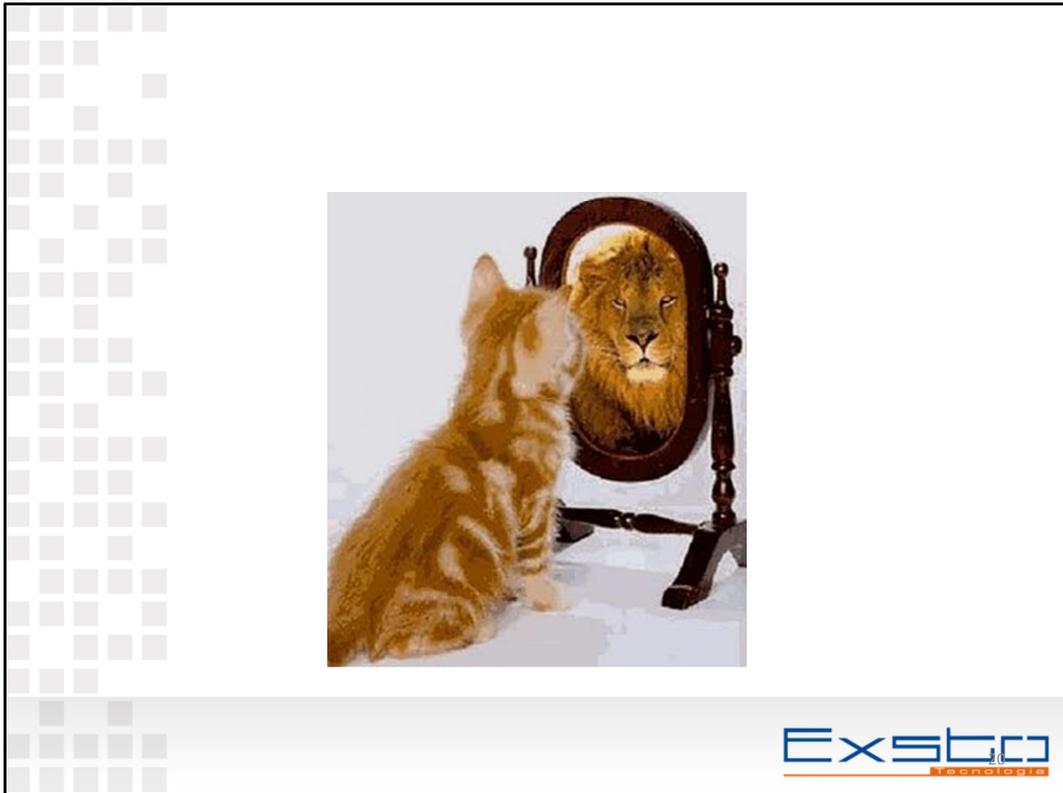
• Apresentação

• Empreendedorismo

• Habilidades Empreendedoras

• Criando seu próprio negócio

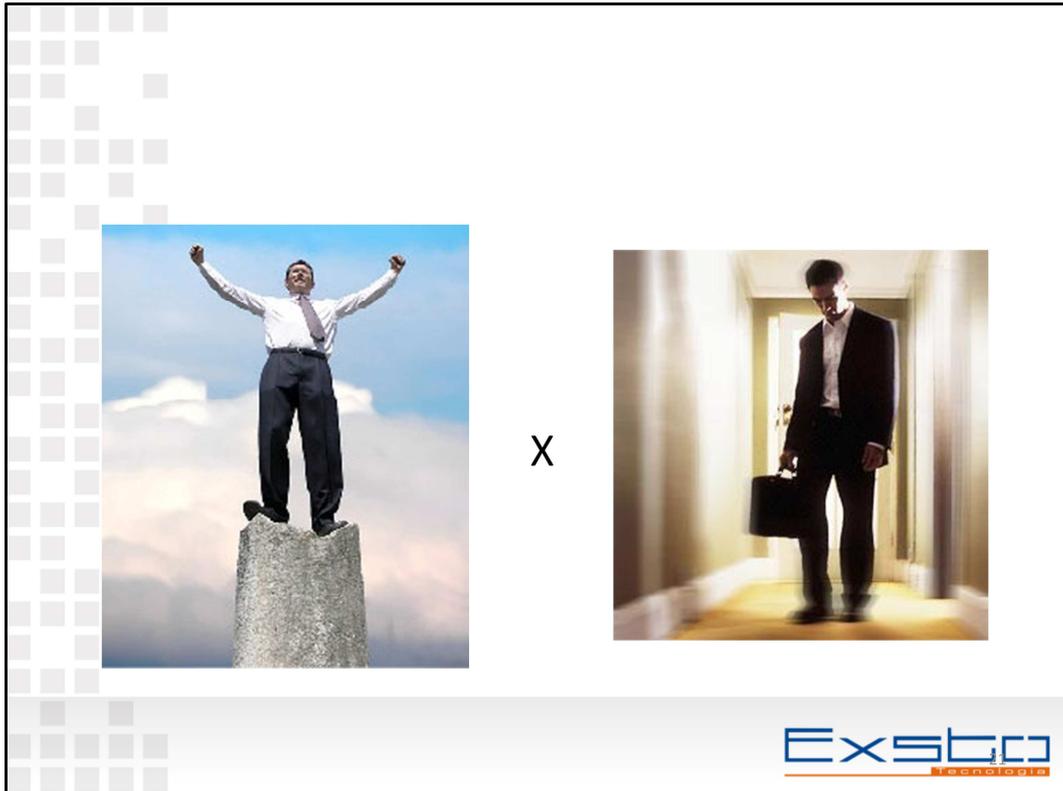




Atitudes empreendedoras

Iniciativa, Autonomia e Autoconfiança

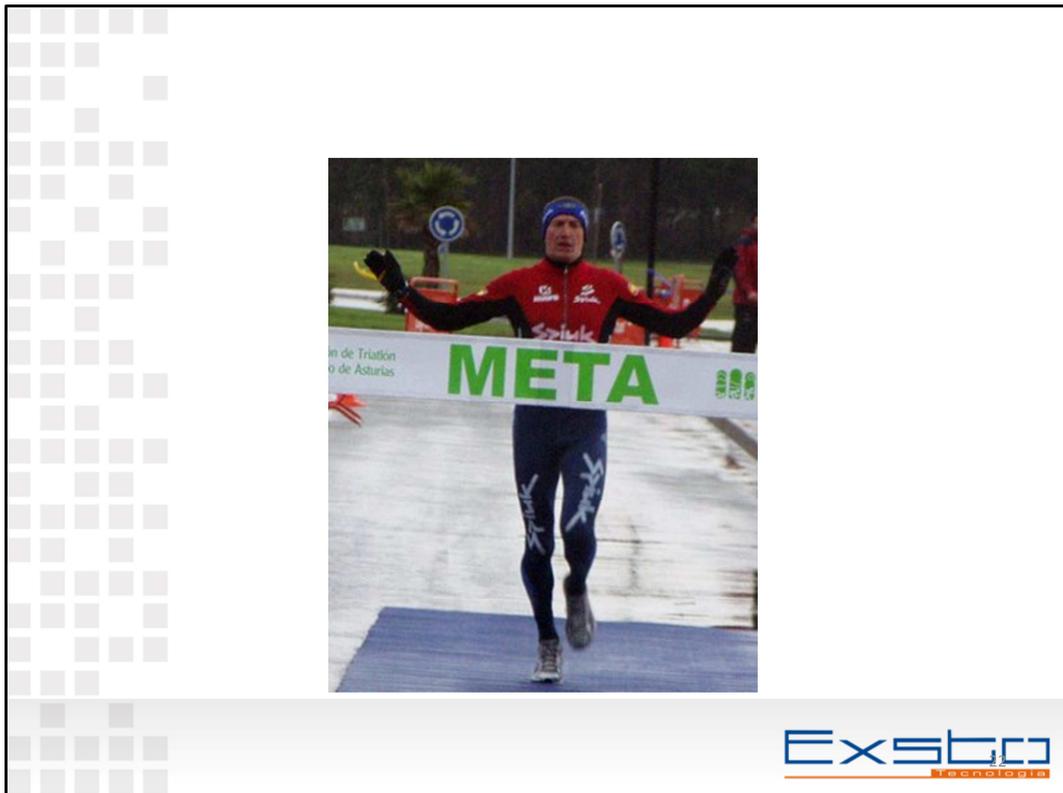
O empreendedor acredita que é capaz e não tem medo de tomar iniciativa ou assumir responsabilidades



Atitudes empreendedoras

- O empreendedor é perseverante.
- Sucesso x Fracasso
 - As pessoas de sucesso sabem que quando fracassam, ao menos podem aprender como isso. O empreendedor sabe que vai falhar e fracassar as vezes, mas isso não o impede de tentar. O maior fracasso é não fazer nada por medo de não tentar.
 - Infelizmente, a sociedade e o sistema de ensino punem o fracasso em vez de premiar o sucesso, daí que muitos não arriscam por medo do ridículo, da culpa, da opinião alheia se falharem.
 - Não importa quantas vezes você cai, importa é quão rápido você se levanta.

“De acordo com um levantamento do blog The Next Web, desde 1998, o Google já lançou 251 produtos independentes (sem considerar melhorias para publicidade e experimentos dentro de projetos). Destes, 90 foram cancelados – cerca de 36% do total.”



Atitudes Empreendedoras

- Comprometimento
 - Um empreendedor é fortemente comprometido com as metas que assume; não vai parar ou descansar até alcançá-las.



Atitudes Empreendedoras

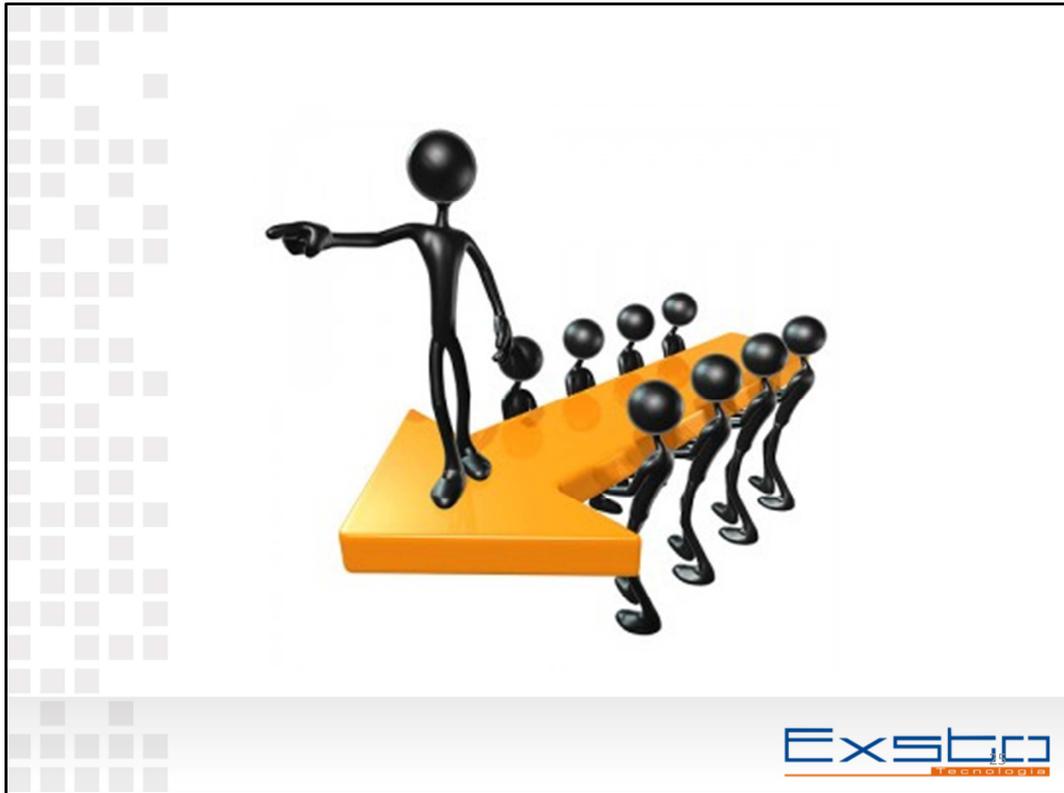
- Conhecimento do mercado
 - Não importa em qual atividade, o conhecimento do mercado é indispensável ao empreendedor
 - Isso é verdade não importando se ele é responsável pelas vendas e marketing ou não. Mesmo quem vai estar envolvido principalmente nos processos produtivos ou no desenvolvimento de produtos tem que ter um profundo “sentimento do mercado”
 - Não há livros, nem site, nem escolas onde se aprenda sobre mercado. Somente a experiência pode trazer isso. É mais uma percepção do que um conhecimento objetivo.



Atitudes Empreendedoras

- Assumir riscos calculados e conviver com incertezas.
 - O empreendedor está disposto a assumir riscos.
 - Não qq risco, mas riscos calculados; ele pesquisa e estudo, portanto quanto assume um risco não é “no escuro”, mas baseado em dados concretos
 - Contudo, não a certeza é ilusória e desnecessária, sempre vai haver um grau de imprevisibilidade, e ainda bem.
 - Os ganhos são proporcionais aos riscos. Negócios de baixo riscos (aluguel imóveis, por exemplo) tem péssimo retorno. Conforme o risco aumenta, pode-se ganhar muito mais (exemplo: comprar um imóvel na planta para revender depois de pronto pode dar um ótimo retorno, mas não são poucos os casos das construtoras que falem e deixam os proprietários no prejuízo).

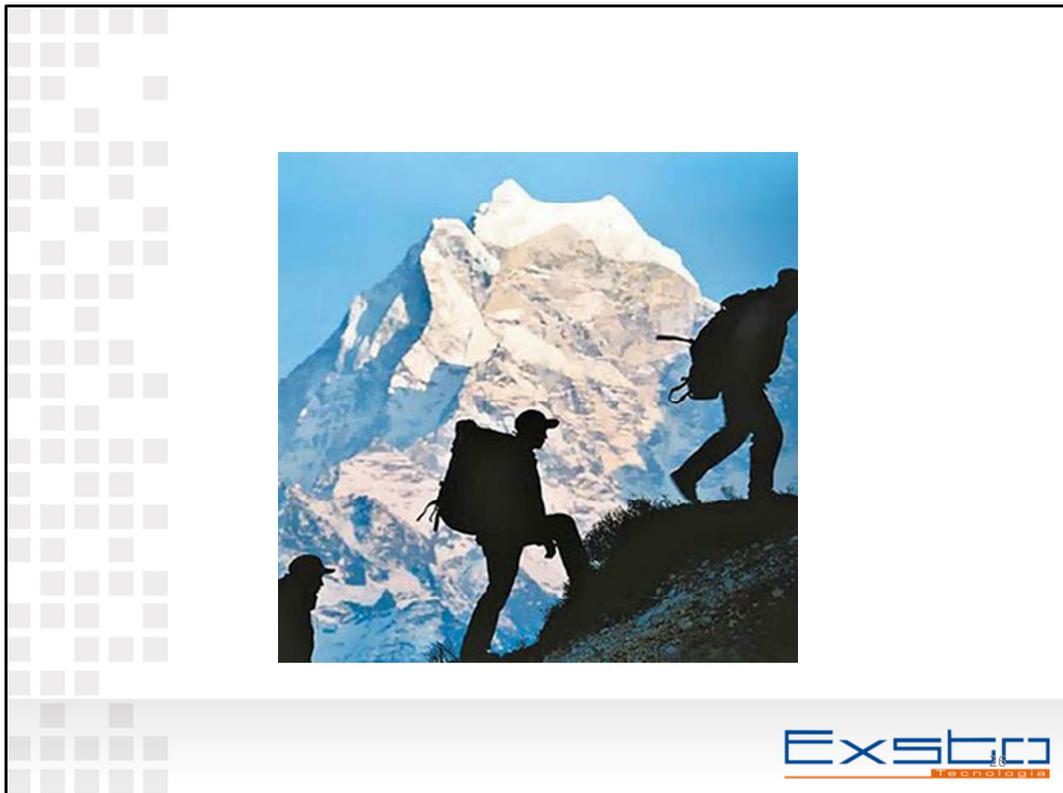
"Evitar o perigo não é, a longo prazo, tão seguro quanto se expor ao perigo. A segurança é geralmente uma superstição. Ela não existe na natureza. A vida é uma aventura ousada ou, então, não é nada." (Helen Keller)



Atitudes Empreendedoras

Liderança

“A palavra convence, mas o exemplo arrasta”



Atitudes Empreendedoras

O empreendedor é um agente de mudança.

“O empreendedor não constrói edifícios, constrói tendas de campanha”

Agenda

- Apresentação
- Empreendedorismo
- Habilidades Empreendedoras
- Criando seu próprio negócio



*“O general vencedor é aquele que primeiro
vence e só depois vai para a batalha. O
general perdedor é aquele que vai para a
batalha e só então tenta vencer.” (Sun-Tzu)*

Plano de negócios

- Plano de negócios
 - Plano de Marketing
 - Análise de mercado
 - Estratégia de Marketing
 - Plano Financeiro
 - Investimentos iniciais
 - Resultados (lucros ou perdas)
 - Fluxo de Caixa
 - Payback time
 - **Preparação do empreendedor**





Capital Inicial

- Dinheiro gera mais dinheiro
- Nos primeiros 6 meses, NO MÍNIMO, a empresa não vai dar lucro! É preciso pensar em capital de giro.
- Para o negócio crescer é preciso investimento. De onde vêm esse dinheiro?
 - Reinvestir o lucro obtido na própria empresa, significa não fazer retiradas de lucro, ou fazê-las menor
 - Buscar parceiros e novos sócios
 - Financiamento bancário: além da dificuldade de se obter (bancos não gostam de riscos) deve-se evitar o endividamento.



Sócios

Nossa cultura (brasileira) não absorveu bem o conceito de sociedade, isto é, pessoas que tem um objetivo econômico em comum e se associam; é difícil separar as questões pessoais dos negócios, o que é um risco imenso ao negócio. O melhor sócio não é seu melhor amigo, é aquele que agrega algo ao negócio, como:

- Competências
- Conhecimento (tecnologia, mercado, etc...)
- Recursos (financeiros ou não)



Onde obter ajuda?

Para saber mais

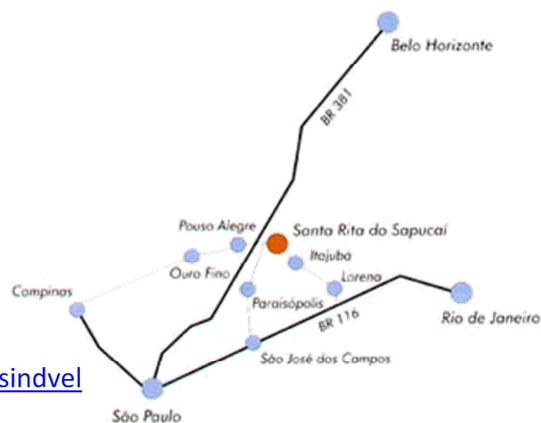
- Fernando Dolabela:
 - Livros: **O Segredo de Luisa** ;A Vez do Sonho ; Boa Idéia! E Agora!? ; Empreendedorismo – A Viagem do Sonho ; Empreendedorismo – Uma forma de ser; Oficina do Empreendedor ;Pedagogia Empreendedora
 - Site: <http://fernandodolabela.wordpress.com/>
- SEBRAE: <http://www.sebrae.com.br/>



Venha para Santa Rita do Sapucaí!

- Mais informações

- INATEL: www.inatel.br
- FAI: www.fai-mg.br
- SINDVEL: www.fiemg.org.br/sindvel
- PE-ET: www.pe-et.com.br
- Relação de empresas:
http://www.inatel.br/component/docman/doc_download/9-relacao-de-empresas-associadas-sindvel?Itemid=95



Exstec
TECNOLOGIA

The image shows a business card for Exstoco Tecnologia. The logo features the word "EXSTOCO" in a blue, stylized, blocky font, with "Tecnologia" in a smaller, white, sans-serif font below it, all contained within an orange rectangular bar. To the left of the logo is a decorative pattern of grey squares of varying sizes. Below the logo, the contact information is listed in white text: "Juca Castelo, 219 Maristela", "Santa Rita do Sapucaí - Minas Gerais", "37540-000 Brasil", "+55 35 3471 6898 / +55 35 3471-3783", and "www.exsto.com.br". The number "35" is printed in the bottom right corner of the card.

EXSTOCO
Tecnologia

Juca Castelo, 219 Maristela
Santa Rita do Sapucaí - Minas Gerais
37540-000 Brasil
+55 35 3471 6898 / +55 35 3471-3783
www.exsto.com.br

35

Agradecimentos!