



# Empreendedorismo

**PROFESSOR: ASSIS GUALTER**

**CONTEÚDO:**

**EMPREENDEDORISMO**

**DATA: 27.02.2019**

# EMPREENDEADORISMO

**PROF. ASSIS GUALTER**

# Resumo da ultima aula

- Definição de Empreendedor e Empreendedorismo
- Origem do Empreendedorismo no Brasil e no Mundo
- Vantagens e Desvantagens do Empreendedorismo

# Definição

- Não há uma única definição, mas o sentido sugere de:
  - ❖ Assumir Riscos;
  - ❖ Inovação;
  - ❖ Criatividade;
  - ❖ Organização;
  - ❖ Riqueza

# Origem

- No mundo:
  - Desde sempre;
  - Período Medieval e Marco Polo;
  - Séc. XVII – Relações com o governo;
- No Brasil:
  - Séc. XVII – Barão de Mauá
  - Anos 20 – 60: políticas públicas de incentivo fiscal pelo governo
  - Anos 80 – Hoje: políticas públicas de incentivo a educação empreendedora pelo governo

# Vantagens e Desvantagens

- Vantagens:
  - Gerar emprego e renda;
  - Promoção do uso de tecnologia em pequena escala.
- Desvantagens:
  - Riscos;
  - Muito trabalho e dedicação;

# Atividades de aprendizagem

1. Pesquise casos de empreendedores que foram bem sucedidos no mundo com ideias simples e de baixo custo. É importante que você cite quais foram as suas invenções e qual foi o material utilizado.
2. Aproveite também para realizar uma pesquisa e citar os casos mais recentes de empreendedorismo no Brasil.

# Atividades de aprendizagem

## No mundo



FONTE: <https://bit.ly/2NtSLP2>

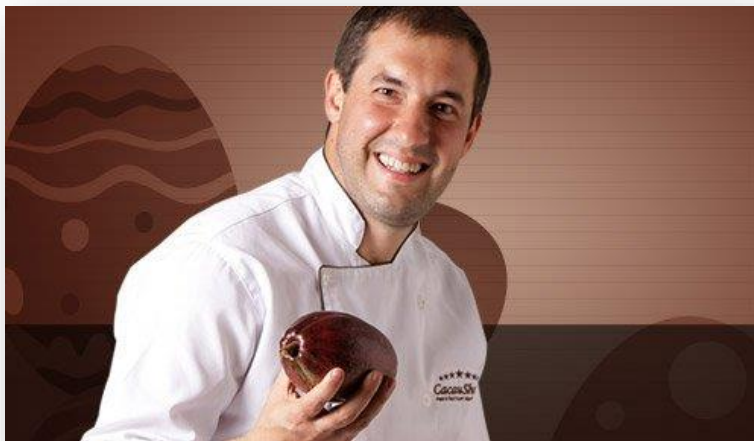
**Figura 2.1: Mark Zuckerberg  
(Facebook)**

Zuckerberg criou o Facebook aos 19 anos de idade, na universidade de Harvard, onde estava matriculado. De projeto estudantil para a rede social mais popular dos dias atuais, com mais de 100 milhões de usuários, ele viu seu patrimônio disparar. Em 2017, seu patrimônio líquido foi de US\$ 74 bilhões. O segredo do sucesso teve dois ingredientes essenciais: dedicação e persistência. Além disso, ele adora ler



# Atividades de aprendizagem

## No BRASIL



FONTE: <https://bit.ly/2NtSLP2>

**Figura 2.1: Alexandre Costa  
(Cacau show)**

Alexandre Costa vendia ovos de páscoa de porta em porta. Aos 17, aceitou uma encomenda de 2 mil ovos de 50 gramas cada. Mas um detalhe mudou a sua vida: o fornecedor não produzia esse tamanho. Alexandre Costa decidiu levar a venda adiante. Pegou 500 dólares emprestados com um tio, contratou uma funcionária e produziu os ovos por conta própria. Nascia, então, a Cacau Show. Alexandre Costa investiu na franquia e a rede Cacau Show é composta por 2,3 lojas em todo país. Um negócio que vale cerca de R\$ 3 bilhões.

# Atividades de aprendizagem

## No COOPERATIVISMO

A Cooplacana começou como uma associação de produtores de cana e foi a segunda cooperativa formal do Brasil. Hoje ampliou a área de atuação e trabalha ainda como cooperativa de grãos, hortifrutigranjeiros e também de leite. São nove mil cooperados em vários Estados. O produtor cooperado consegue sementes com melhores condições, rações para os animais e ainda melhor colocação do produto no mercado.

FONTE: <https://bit.ly/2VcP3MC>



O modelo capitalista geralmente propõe uma postura competitiva como forma de alcançar o crescimento. Por outro lado, o modelo cooperativo propõe, como o próprio nome diz, a cooperação comum. Afinal, como mostra a sabedoria popular, duas cabeças pensam melhor que uma. E no caso do cooperativismo, ainda dividem as tarefas e as contas.

É exatamente isso que o cooperativismo propõe: uma associação de pessoas com interesses comuns para prestarem serviços entre si, visando benefícios maiores para todos. Uma cooperativa é organizada democrática e economicamente, com participação livre, bem como igualdade de direitos e deveres entre todos os associados. E pode atuar em diversos segmentos: agropecuário, consumo, crédito, habitacional, saúde, produção, informática, etc.

# AULA 2 – O MUNDO DOS NEGÓCIOS

## Objetivos

Caracterizar o que é um negócio e suas principais características.

## 2.1 Funcionário e empreendedor

Quem de nós já teve dúvidas com relação a ser empregado ou ser dono do próprio negócio? Independente da decisão que tomamos em relação a essa questão é importante saber que sempre existirão vantagens e desvantagens em trabalhar para outras pessoas (empresas ou empregadores) ou trabalhar para si mesmo (Quadro 2.1).

Ao iniciar o próprio negócio, o empreendedor deve contar com sua própria capacidade, preparo técnico e profissional. Também deve prever os riscos, agir com cautela, sem pressa e com muito bom senso a fim de que as possibilidades de sucesso sejam maiores.

## Quadro 2.1: As vantagens de ser funcionário e de ser empreendedor

Funcionário	Empregador
<ul style="list-style-type: none"><li>• Não corre risco financeiro.</li><li>• Possui salário mensal.</li><li>• Goza de relativa proteção e segurança por parte do seu empregador.</li><li>• As decisões estratégicas são tomadas pelos dirigentes da empresa.</li><li>• Não precisa se preocupar com os negócios da empresa.</li><li>• Tem férias garantidas.</li><li>• Tem benefícios sociais pagos pela empresa.</li><li>• Aspiração de uma carreira dentro da organização.</li><li>• Aspiração de participação nos resultados.</li><li>• Não precisa "quebrar a cabeça" com soluções de problemas.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• É o empreendedor da própria atividade; é o "dono da bola".</li><li>• Não precisa seguir ordens alheias.</li><li>• Faz o que acha que deve ser feito, ou seja, escolhe os caminhos.</li><li>• Toma as decisões estratégicas.</li><li>• Pode ter um progresso financeiro muito maior (ou muito menor).</li><li>• Constrói algo totalmente seu.</li><li>• Satisfaz seu espírito empreendedor.</li><li>• É o "cabeça" do negócio.</li></ul>

## 2.2 O que é um negócio?

Negócio é quando individualmente e/ou duas ou mais pessoas se juntam em um esforço organizado para produzir bens (produtos) e serviços, a fim de gerar lucros através da venda desses para um determinado mercado. Em linhas gerais, negociar envolve, basicamente, compra e venda de algo a alguém, agregando valor a esse “algo” produzido em meio a essas duas pontas.



O produto é um bem concreto, algo palpável, que se pode pegar e ver. Um bem pode ser destinado ao consumo (bens de consumo) ou à produção de outros bens (bens de produção). O produto, ou o bem, consiste em um grupo de atributos tangíveis ou não, que satisfaz os consumidores e que é recebido em troca de dinheiro ou outra unidade de valor. Os atributos tangíveis incluem características físicas como embalagem e cor, e os intangíveis incluem benefícios emocionais e a satisfação abstrata, tais como: tornar-se mais saudável ou mais rico. Desse modo, um produto inclui o cereal que você come, o contador que preenche seu imposto de renda ou seu museu de arte local.



Os produtos ou bens são classificados por **tipos de usuários** e por **grau de tangibilidade do produto**, como demonstrado a seguir:

a) Os tipos de usuário envolvem:

- Bens de consumo – produtos comprados pelo consumidor final.
- Bens industriais – produtos que auxiliam direta ou indiretamente na oferta de produtos para revenda.

**b) O grau de tangibilidade envolve:**

- Bens não duráveis – alimentos e gasolina.
- Bens duráveis – vestuário, automóvel e equipamento de som.

Os serviços são definidos por atividades, satisfações ou benefícios oferecidos para venda, tais como: pesquisa de *marketing*, planos de saúde e educação (Figura 2.1).



**Figura 2.1: Quadro de bens e serviços**

## 2.2.1 Bens industriais

A principal característica de um bem industrial é que sua venda, em geral, resulta da demanda derivada, isto é, venda dos bens de consumo. Por exemplo: se a demanda do consumidor por determinada marca de carro (um produto de consumo) aumenta, a empresa pode aumentar sua demanda por equipamentos para pintura (um produto industrial).

## Quadro 2.2: Exemplos de bens industriais

### Bens de consumo

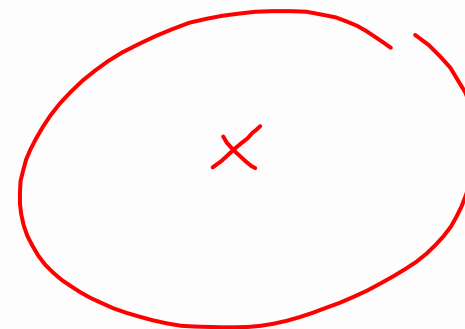
- Roupas masculinas e femininas.
- Bebidas e refrigerantes.
- Produtos alimentícios ou de higiene.
- Automóveis e motocicletas.
- Produtos farmacêuticos e medicamentos.
- Calçados, couro, fumo e mobiliário.
- Roupas e moda em geral.

### Bens de produção

- Máquinas e equipamentos de produção.
- Máquinas operatrizes.
- Matérias-primas.
- Componentes elétricos e eletrônicos.
- Semiacabados em geral.
- Pressas hidráulicas.
- Bens para escritório em geral.

Fonte: Chiavenato, 2005

Para operar um negócio, o empreendedor assumirá vários **riscos**, seja quanto ao capital empregado, seja quanto ao tempo e ao esforço investido, principalmente quando existe a possibilidade de sua aplicação resultar em perdas.



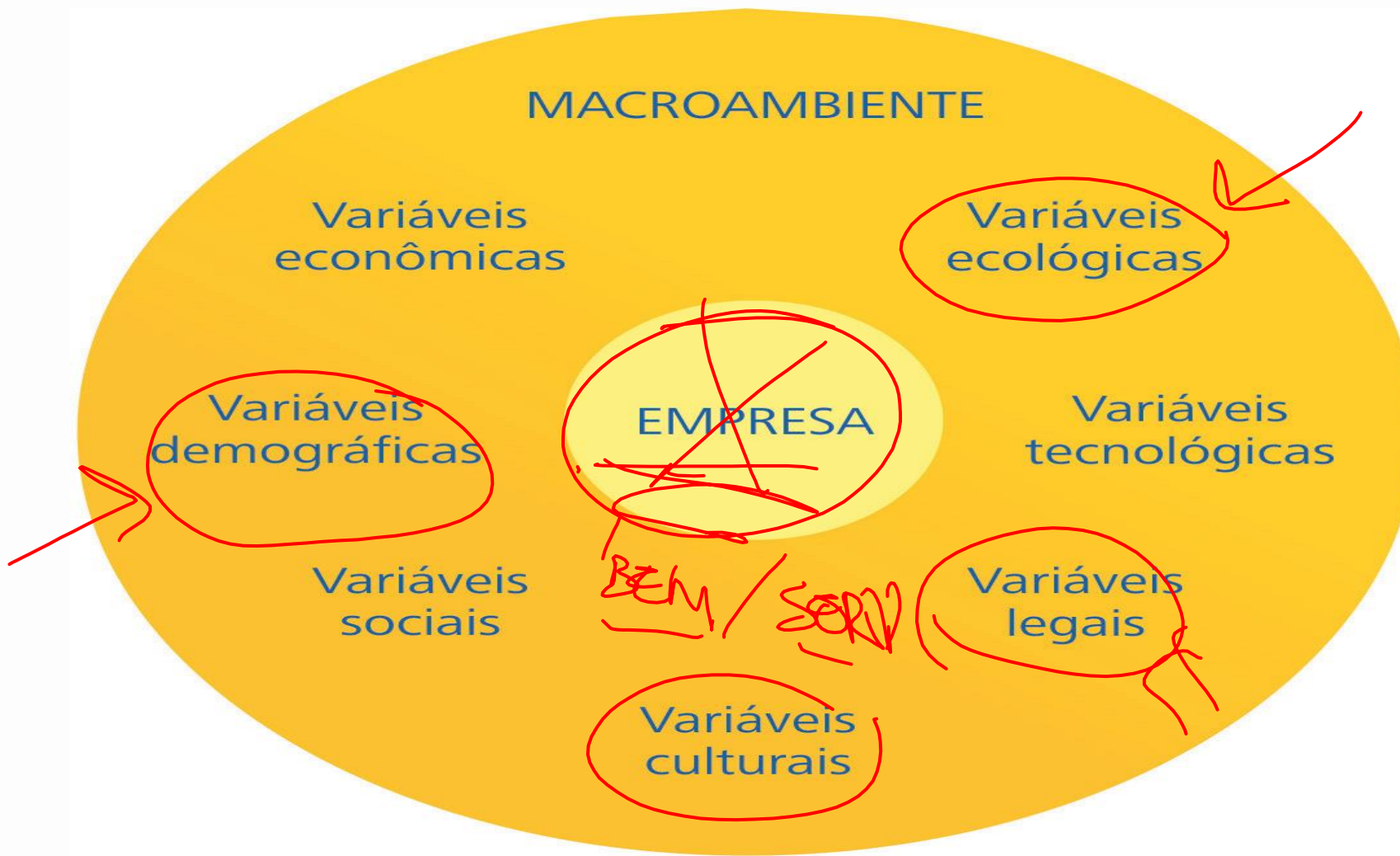
## 2.3 Ambiente de negócios

Quando se fala em ambiente de negócios se fala em tudo que existe em torno de uma empresa. Isso porque elas não vivem isoladas e não são instituições absolutas; elas representam a sociedade, o país e o cenário mundial. Em linhas gerais, devido à sua complexidade, o ambiente é dividido em dois segmentos: o maior é o ambiente geral ou macroambiente e o outro, o mais imediato, é o ambiente de tarefa ou microambiente.

## 2.3.1 Macroambiente

Todos os negócios operam em um ambiente geral formado por variáveis que interagem dinamicamente entre si e provocam impactos profundos em todas as empresas, tais como: variáveis econômicas, sociais, tecnológicas, culturais, legais, demográficas e ecológicas (Figura 2.2).





**Figura 2.2: Resumo do  
macroambiente**

## 2.3.1.1 Variáveis econômicas

Estão relacionadas aos eventos econômicos, tais como: recessão ou desenvolvimento econômico, PIB (Produto Interno Bruto) e PIB *per capita*, câmbio, balança comercial, inflação, juros, preços, aluguéis, perfis de distribuição de riqueza, taxas inflacionárias, níveis de emprego, entre outros. É a variável que mais influencia o ambiente de negócio.

## **2.3.1.2 Variáveis sociais**

Estão relacionadas com os eventos sociais propriamente ditos, tais como: nível de emprego, melhoria da educação, saúde, previdência social, segurança e bem-estar. Esta variável é importante porque determina os hábitos e as necessidades de compra, bem como as necessidades individuais a serem satisfeitas.

## **2.3.1.3 Variáveis tecnológicas**

Estão relacionadas ao desenvolvimento de tecnologias no qual as empresas trabalham em busca de novos métodos, processos, equipamentos e instalações.

## **2.3.1.4 Variáveis culturais**

Relacionam-se aos eventos culturais, tais como: artes, arquitetura, tipo de vida, etc.

## **2.3.1.5 Variáveis legais**

Estão relacionadas às leis e normas que regulam as atividades dos negócios, seja um comércio interno, seja um comércio externo.

## **2.3.1.6 Variáveis demográficas**

Relacionam-se ao crescimento demográfico, densidade demográfica, distribuição espacial, composição etária e étnica, entre outros.

## **2.3.1.7 Variáveis ecológicas**

Estão relacionadas com os recursos naturais de uma determinada região, tais como: clima, água, terra, etc.

## 2.3.2 Microambiente

O microambiente constitui uma parte específica do ambiente geral e é também chamado de “ambiente de tarefa” ou “ambiente de operações” da empresa. Isso porque cada empresa opera em um microambiente específico do qual retira seus recursos e coloca seus produtos/serviços.

Abrange os fornecedores de insumos, os clientes e consumidores, os concorrentes e agências reguladoras (Figura 2.3).



Figura 2.3: Resumo do microambiente

## 2.3.2.1 Fornecedores

São os fornecedores de recursos ou insumos para o negócio. Entre os principais fornecedores estão os de recursos financeiros (mercado de capitais, investimento, etc.), os fornecedores de recursos materiais (matérias-primas), fornecedores de recursos tecnológicos (máquinas, equipamentos, etc.), entre outros.



## 2.3.2.2 Clientes e consumidores

Usuários dos produtos e serviços produzidos pela empresa.

## 2.3.2.3 Concorrentes

Produzem bens ou serviços iguais ou semelhantes, visando os mesmos consumidores ou usuários; competem pelos mesmos recursos junto aos mesmos fornecedores.

## 2.3.2.4 Agências reguladoras

São entidades externas que impõem controles, limites e restrições à ação da organização.

Governo, meios de comunicação de massa, sindicatos, organizações não governamentais, associações empresariais e de classe são exemplos de agências reguladoras.

# Resumo

Nesta aula conhecemos as vantagens de ser funcionário e de ser empreendedor, assim como estudamos o ambiente de negócios e seu macro e microambiente.

Vivemos hoje num mundo em constante processo de modificação e é necessário que o empresário esteja aberto e atento ao que está acontecendo, principalmente, no ambiente de tarefa, a fim de poder interpretar essas mudanças. Lidar com as incertezas parece ser hoje o grande desafio da administração das empresas.

# Atividades de aprendizagem

- 1. Caracterize produto e serviço.**
- 2. Cite empresas de bens de consumo e serviço e empresas de bens de produção caracterizando o diferencial de cada uma delas.**
- 3. Use sua criatividade e crie um esquema com empresas reais envolvendo o macro e o microambiente.**