CURSO TÉCNICO EM

ADMINISTRAÇÃO

PROFESSOR (A):

ASSIS GUALTER

CONTEÚDO:

O MUNDO DOS NEGÓCIOS

DATA:

15.06.2020

EMPREENDEDORISMO

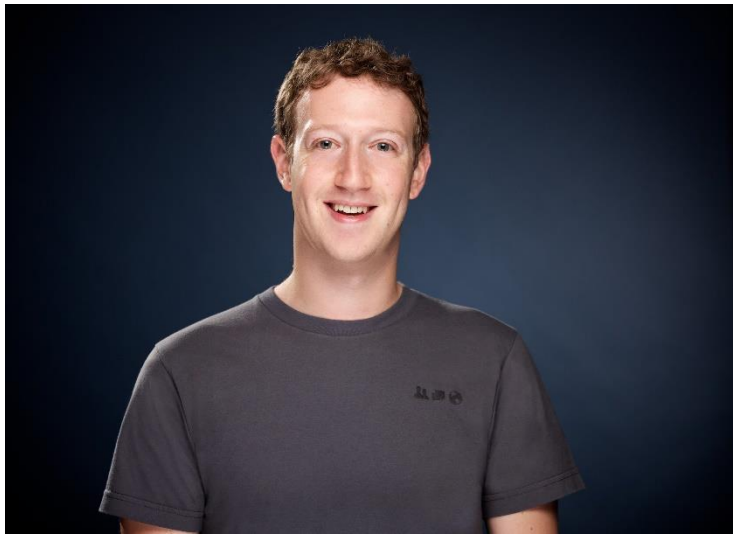
AULA 3 – O MUNDO DOS NEGÓCIOS

Objetivos

- Compreender as características e diferenças entre funcionários e empreendedores

Atividades Complementar

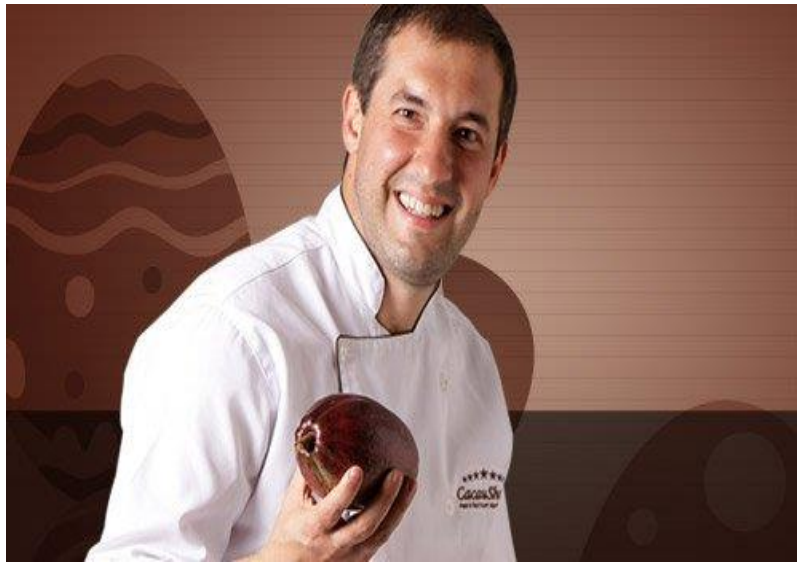
1) **Pesquise exemplos de empreendedores que foram bem sucedidos no mundo com ideias simples e de baixo custo. É importante você citar quais foram suas invenções e qual foi o material utilizado.**



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



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

Figura 2.2: 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 Complementar

2) **Embora a origem do termo empreendedorismo não seja precisa ele pode ter muitos significados. No entanto há um consenso onde esse termo pode ser empregado. Explique situações ou características onde empregamos o termo empreendedorismo.**

- Assumir Riscos;
- Inovação;
- Criatividade;
- Organização;
- Riqueza

Atividades Complementar

3) O empreendedorismo no Brasil teve início na década de 1920. Quais marcos históricos envolvidos nesse processo?

Surgimento das empresas:

- CNS
- BNDES
- Petrobras
- Sebrae
- Curso de Empreendedorismo na FGV

Atividades Complementar

4) Cite três vantagens e três desvantagens do empreendedorismo.

Vantagens	Desvantagens
• Capacidade de gerar emprego e renda • Redução da economia informal • Estímulo ao desenvolvimento de novos mercados	• Muito trabalho e dedicação de tempo; • Ameaças constantes com risco de fracasso; • Tensão inerente ao se dirigir o próprio negócio

2.1 Funcionário e empreendedor

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

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
• Não corre risco financeiro. • Possui salário mensal. • Goza de relativa proteção e segurança por parte do seu empregador. • As decisões estratégicas são tomadas pelos dirigentes da empresa. • Não precisa se preocupar com os negócios da empresa. • Tem férias garantidas. • Tem benefícios sociais pagos pela empresa. • Aspiração de uma carreira dentro da organização. • Aspiração de participação nos resultados. • Não precisa "quebrar a cabeça" com soluções de problemas.	• É o empreendedor da própria atividade; é o "dono da bola". • Não precisa seguir ordens alheias. • Faz o que acha que deve ser feito, ou seja, escolhe os caminhos. • Toma as decisões estratégicas. • Pode ter um progresso financeiro muito maior (ou muito menor). • Constrói algo totalmente seu. • Satisfaz seu espírito empreendedor. • É o "cabeça" do negócio.

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.

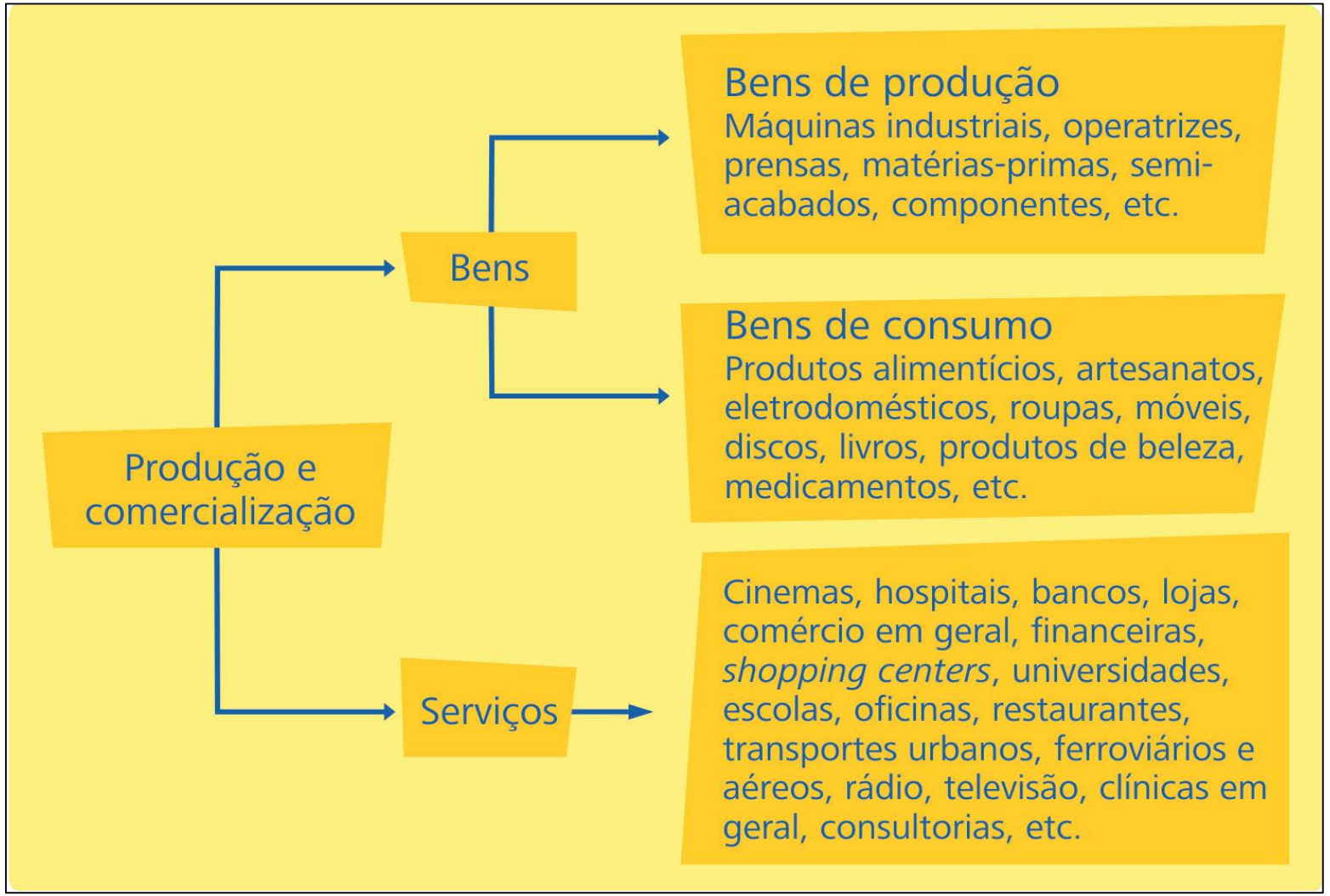


Figura 2.3: Quadro de bens e serviços

Quadro 2.2: Exemplos de bens industriais

Bens de consumo	Bens de produção
• Roupas masculinas e femininas.	• Máquinas e equipamentos de produção.
• Bebidas e refrigerantes.	• Máquinas operatrizes.
• Produtos alimentícios ou de higiene.	• Matérias-primas.
• Automóveis e motocicletas.	• Componentes elétricos e eletrônicos.
• Produtos farmacêuticos e medicamentos.	• Semiacabados em geral.
• Calçados, couro, fumo e mobiliário.	• Prensas hidráulicas.
• Roupas e moda em geral.	• Bens para escritório em geral.

Fonte: Chiavenato, 2005