

Slide 1

1. A essência do Empreendedorismo

Slide 2

1.1. A importância do empreendedorismo

Slide 3

Vivemos numa economia de mercado

- Uma das razões para a queda do comunismo foi a sua fraca eficácia económica;
- As empresas estatais não conseguiram acompanhar o ritmo das inovações desenvolvidas pelos empreendedores privados
- Por exemplo, em 1989, o comunismo entrou em colapso na Polónia. Com isto, surgiram diversas oportunidades para a criação de novas empresas.
- Os tempos da economia de comando e controlo foram ultrapassados e nos dias de hoje o empreendedorismo privado é fundamental para a economia de mercado.

Slide 4

Quando se fala em empreendedorismo, referimo-nos, essencialmente, a atitudes, normas sociais, valores, cultura e criatividade das pessoas que vivem num determinado país.

De uma maneira geral, os europeus não estão muito entusiasmados com o auto-emprego e as atividades empreendedoras. Uma das razões é o extenso sistema de benefícios sociais, bem como a atratividade do trabalho no setor público (como por exemplo, em Itália).

Slide 5

Nos últimos anos, tem-se assistido ao aumento do interesse pelo conceito de “empreendedorismo”. A Europa necessita de mais empreendedorismo e inovação.

Empreendedorismo significa a capacidade de utilizar ideias e oportunidades, o que nem sempre funciona. Alguns sistemas sociais em funcionamento nos países da Europa Ocidental eliminam os riscos associados, o que é necessário para o empreendedorismo.

Slide 6

O facto de a Europa necessitar de mais empreendedorismo e inovação deve-se ao facto de os custos laborais na Europa serem muito mais elevados do que nos restantes países de outros continentes.

Por outro lado, o crescimento económico na Europa é mais lento do que nos restantes continentes, o que torna cada vez mais difícil para os governos europeus satisfazer as crescentes necessidades sociais e estatais (por exemplo, as receitas fiscais não cobrem as necessidades dos residentes).

Slide 7

Os cidadãos europeus precisam de ser mais ativos nas áreas da inovação e do empreendedorismo. Tanto a inovação como o empreendedorismo asseguram um crescimento económico sustentável, sustentado em bases económicas sólidas.

Inovação e empreendedorismo aliviam o sistema social porque permite que mais cidadãos obtenham rendimentos próprios.

Slide 8

1.2. O que é o empreendedorismo?

Slide 9

O empreendedorismo é uma combinação específica de conhecimentos, aptidões e competências. O mais importante é a atitude!

Um verdadeiro empreendedor analisa constantemente a informação e encontra oportunidades na mesma.

Slide 10

De acordo com os resultados do *Eurobarómetro* sobre empreendedorismo (pesquisa de 2009), apenas 45% dos cidadãos europeus gostariam de ser trabalhadores independentes.

Nos Estados Unidos, os resultados são diferentes: 55% da população gostaria de ter o seu próprio “negócio”, enquanto apenas 36% pensam que trabalhar por conta de outrem é a melhor opção (Comissão Europeia 2012).

Slide 11

Tendo por base a essência do empreendedorismo, pode definir-se empreendedorismo como a capacidade das pessoas de transformar os seus sonhos em carreias profissionais e dirigi-los para onde querem.

Empreender é construir a sua vida de acordo com as suas próprias condições, sem estar condicionado por padrões, regras e horários de trabalho.

Slide 12

Klaus Schwab, fundador e presidente do Fórum Económico Mundial, acredita que os governos devem tomar medidas para preparar os funcionários para realidades em mudança.

O professor David Deming, da Universidade de Harvard, acredita que, quando se trata do mercado de trabalho, num futuro próximo, as habilidades como partilhar e negociar serão as mais importantes.

Slide 13

Em muitos locais de trabalho, os funcionários terão de desempenhar papéis diferentes – será algo que fará lembrar, de certa forma, o funcionamento dos jardins de infância: muitas funções e tarefas distintas, baixa estabilidade das estruturas sociais, grande importância da empatia e cooperação. Desta forma, os funcionários terão de se habituar a estas novas condições de trabalho, por norma, menos estáveis.

Slide 14

1.3. O perfil de pessoas empreendedoras

Slide 15

Quais as características de um empreendedor eficaz?

Anthony K. Tjan colocou essa questão: “um empresário pode ser criado?”. Analisando as biografias dos empresários, pode ver-se que o seu sucesso é muitas vezes explicado com a ajuda da “sorte”.

Os cientistas notam a importância do momento no tempo (Zeitgeist) – por exemplo, muitos dos milionários da indústria dos computadores nasceram na década de 1950. Isto significa que eles tinham entre 25 e 35 anos quando a era dos computadores pessoais e portáteis começou, nos anos 70. Desta forma, encontravam-se na faixa etária ideal para dar início a um bom negócio na sua vida (já tinham adquirido algum conhecimento e grande parte deles não tinha obrigações para com as famílias, pelo que mais facilmente estavam dispostos a assumir o risco).

Slide 16

Quais as características de um empreendedor eficaz (continuação)?

Uma análise mais profunda deste evento accidental, chamado por muitos de “sorte”, geralmente prova que este evento ocorreu porque o empresário:

1. Procurou problemas e respetivas soluções;
2. Foi um visionário, olhando e preocupando-se de forma consciente para o futuro;
3. Foi capaz procurar apoio e ajuda de outros;
4. Mostrou-se apaixonado e gostou daquilo que fez;
5. Soube muitas vezes perder e não teve problemas com isso;
6. Espírito ansioso, sabia tirar partido das situações e divertir-se

Slide 17

Como reconhecer bons empreendedores?

1. Estão prontos para correr riscos;
2. Tratam o fracasso como uma lição valiosa no caminho para o sucesso;
3. Sabem perdoar-se a si mesmos por eventuais fracassos;
4. Usam o medo do fracasso como uma motivação para maior esforço e dedicação.

Slide 18

O que explica o sucesso dos empreendedores? (1)

Uma análise dos empresários de sucesso mostra que as suas realizações são explicadas pelas seguintes características:

- Coragem: a falta de coragem é a razão mais comum para desistir de começar um negócio. O medo do fracasso é uma das principais razões para não abrir um negócio;
- Experiências de infância

Slide 19

O que explica o sucesso dos empreendedores? (2)

- Preparação para a capacidade de reação e ação em condições difíceis – Steve Callahan sobreviveu no oceano 76 dias, pois antes da sua aventura, leu muitos livros sobre como sobreviver em condições extremas e adversas. A educação para o empreendedorismo deve

concentrar-se na preparação para situações difíceis (por exemplo, a recusa de financiamentos, desastres naturais que arruinam os bens da empresa, etc.).

- Apoio a e para terceiros: é fundamental aprender a apoiar outros

Za. K. Tjan, Can Entrepreneurs Be Made?, Harvard Business Review, HBR Blog Network, <http://blogs.hbr.org/tjan>, [21.09.2012].

Slide 20

1.4. O caminho do empresário para o sucesso

Slide 21

Antes que um produto ou serviço esteja no mercado, deve ser criada uma ideia. Muitas vezes há um longo caminho desde a criação da ideia até à sua venda e/ou comercialização.

Neste caminho, o empresário pode encontrar diversos desafios, tais como:

- Como transformar uma ideia numa solução de trabalho?
- Onde obter financiamento para o protótipo?
- Como produzir um produto em larga escala?
- Como proteger o seu produto e/ou ideia de plágio?

Slide 22

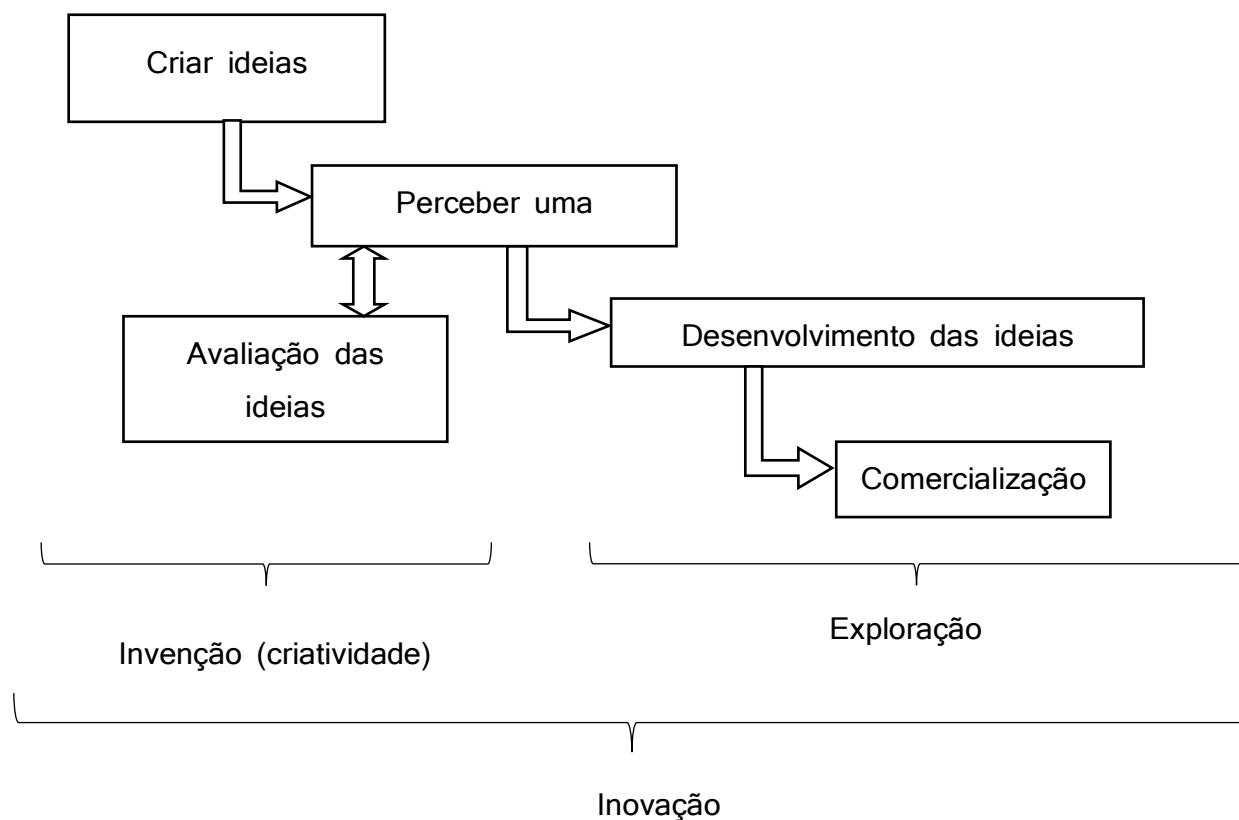
O que é a comercialização?

O slide seguinte mostra as ligações entre a ideia criativa do empresário e a venda desta ideia sob a forma de um produto ou serviço (a chamada comercialização).

Todos os empresários a operar na esfera empresarial (existem também empresários sociais) devem esforçar-se para comercializar o conhecimento e outros recursos que estes apresentem (como por exemplo, o talento).

Slide 23

Antes que um produto ou serviço esteja no mercado, deve ser criada uma ideia. Muitas vezes há um longo caminho desde a criação da ideia até à sua venda e/ou comercialização.



Slide 24

É possível gerir um negócio sem riscos?

Gerir um negócio apresenta sempre riscos associados. Por vezes, o risco surge da possibilidade de alteração das obrigações legais (por exemplo, se a lei mudar, o negócio pode tornar-se repentina e automaticamente menos lucrativo).

Também não é raro os negócios falharem devido a má gestão dos mesmos. No entanto, é importante ter em mente que muitos dos maiores empreendedores de todo o mundo sofreram muitos fracassos antes de serem bem-sucedidos.

O fracasso não é uma “prova” de que não está apto para gerir o seu próprio negócio. Pelo contrário! É importante tratar a derrota como uma lição valiosa. Existem empresas que não empregam funcionários para cargos de responsabilidade, mesmo nunca tendo falhado. O fracasso é, muitas vezes, o bilhete para o sucesso do negócio.

Slide 25

Porque é que os empresários falham? (1)

As razões pelas quais as empresas são bem-sucedidas ou fracassam, são muito diversas.

Se existisse uma lista de prescrições para o sucesso nos negócios, a sua implementação seria muito mais fácil... Mas teria perdido toda a diversão!

Por outro lado, deve notar-se que muitas falhas nos negócios poderiam ser facilmente evitadas se os proprietários e gerentes seguissem, muitas vezes, o bom senso.

Slide 26

Porque é que os empresários falham? (2)

Todos falham na vida. Mas um bom empresário pode levantar-se após uma derrota, encontrar energia para continuar a trabalhar e, acima de tudo, aprender e tirar conclusões.

O famoso político britânico do século XX, Winston Churchill, disse que o sucesso é a capacidade de passar de fracasso para fracasso e nunca desistir.

As falhas e os erros nos negócios são causados, principalmente, por pessoas – o chamado fator humano. Às vezes acontece que o fracasso de uma empresa não significa o fracasso do produto.

Por exemplo, a Xerox criou uma interface gráfica para os utilizadores e falhou porque não conseguiu implementá-la. Entretanto, a Microsoft fez isso e foi assim que o sistema operacional Windows foi criado. A Xerox também inventou o que agora chamamos de “rato para computador”. No entanto, nenhuma das suas invenções na indústria dos computadores trouxe lucros para a Xerox.

Slide 27

1.5. Futuras competências para os empresários

Slide 28

As mudanças esperam-nos! (1)

- Deve esperar-se que as estruturas organizacionais rígidas desapareçam em muitas empresas;
- Hoje em dia, existem muitos guias dedicados aos empresários, cuja finalidade é ensinar a avançar mais rapidamente do que outros. Mas no futuro, este tipo de livros estará tão desatualizado como um livro de culinária dos anos 50 está para os dias de hoje.
- No século XXI, as empresas não precisarão de estruturas organizacionais. De acordo com alguns estudos, as empresas no mundo aplainaram em cerca de 25% no último quarto de século.

Slide 29

As mudanças esperam-nos! (2)

- Os caminhos para as carreiras profissionais no futuro, trarão muitas novas experiências e exigirá novas funções dos funcionários para entrarem em novas redes.
- O mundo está a tornar-se cada vez menos previsível, o que significa que os empregados irão adquirir competências úteis para vários empregadores.
- No futuro, os empregadores irão trocar equipas de colaboradores para resolver problemas comuns.

Slide 30

As mudanças esperam-nos! (3)

Só nos Estados Unidos estima-se que entre 2020 e 2035, 45% de todos os empregos estarão ameaçados pela automação dos processos. Até 75 milhões de postos de trabalho em todo o mundo podem desaparecer no mesmo período.

Slide 31

De futuro, quais as competências e habilidades que serão mais desejadas nos mercados de trabalho?
(1)

- Os empresários devem estar conscientes de que há mudanças rápidas em torno do mercado de trabalho em que se inserem
- Os computadores, dadas as suas características, serão capazes de substituir pessoas em tarefas como análise de dados. O lado mais fraco dos computadores é a sua incapacidade de mostrar inteligência e emoções.

Slide 32

De futuro, quais as competências e habilidades que serão mais desejadas nos mercados de trabalho?
(2)

Vão tornar-se mais importantes:

- Competência de multimédia: não é apenas necessária a capacidade de consumir tecnicamente o conteúdo da internet, mas também, principalmente, é necessário avaliar o conteúdo online
- Capacidade de lidar com sobrecarga cognitiva
- Capacidade de trabalhar e integrar equipas virtuais