

sei **EMPREENDEDOR**



sei EMPREENDEDOR



2011. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SEBRAE TODOS OS DIREITOS RESERVADOS

A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte,
constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610)

INFORMAÇÕES E CONTATO

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE

Unidade de Capacitação Empresarial - UCE

SGAS 604/605 - Módulos 30 e 31 - Asa Sul - CEP: 70.200-645 - Brasília, DF

Telefone: (61) 3348-7284 - Fax: (61) 3348-7585

<http://www.sebrae.com.br>

R788s Rosa, Silvana Bernardes

SEI : empreender / Silvana Bernardes Rosa, consultora educacional
Maria Lucia Scarpini Wickert. - Brasília : SEBRAE, 2012.

36 p. : il.

1. Empreendedorismo. 2. Gestão empresarial. 3. Mercado.
I. Wickert, Maria Lucia Scarpini. II. Título

CDU 334.722

Presidente do Conselho Deliberativo

Roberto Simões

Diretor Presidente do SEBRAE

Luiz Eduardo Pereira Barretto Filho

Diretor Técnico do SEBRAE

Carlos Alberto dos Santos

Diretor Financeiro do SEBRAE

José Claudio dos Santos

Gerente da Unidade de Capacitação Empresarial

Mirela Malvestiti

Coordenação Nacional

José Ancelmo de Góis

Olivia Mara Ribeiro Castro

Roseley Silva de Oliveira

Consultora Educacional para Cartilha

Maria Lucia Scarpini Wickert

Scarpini Wickert Consultoria e Projetos Ltda.

Consultora Conteudista

Silvana Bernardes Rosa

Resposta Consultoria em Gestão Ltda

Revisão Ortográfica e Editoração Eletrônica

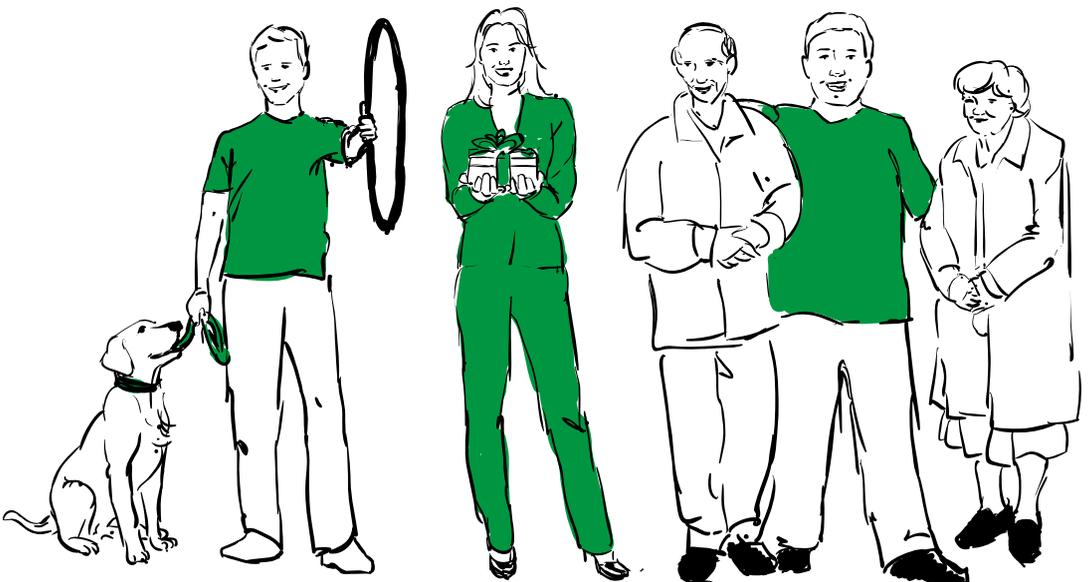
Racionalize Comunicação

Quantas coisas na vida nos permitem dizer: sei!?
Um dos maiores sábios de todos os tempos,
o filósofo grego Sócrates,
sempre dizia "só sei que nada sei".
Era uma forma de lembrar que o saber
não tem limites.
Sempre podemos saber um pouco mais.
As informações que aqui trazemos vêm somar-se
às que você já tem,
ao que você já sabe.
O empreendedorismo não é uma ciência exata,
porém
tem sua ciência, seu saber.

sei EMPREENDER

A palavra “empreender” significa decidir fazer alguma coisa pouco comum, algo que exige de nós uma decisão que não se toma toda hora. Empreender é ir em busca de uma realização. O Brasil é um país de empreendedores. Faz parte do sonho de muitos brasileiros ter ou dinamizar seu próprio negócio. Mas a estrada que nos leva do sonho à realidade é feita de muito trabalho e conhecimento; talento e persistência; foco nos objetivos e comprometimento. Em uma palavra: atitude.

Nesta cartilha vamos conhecer as principais características e atitudes do empreendedor, e como ele, ou melhor, você, empreendedor, pode diminuir a distância entre seu sonho e a realização dele.

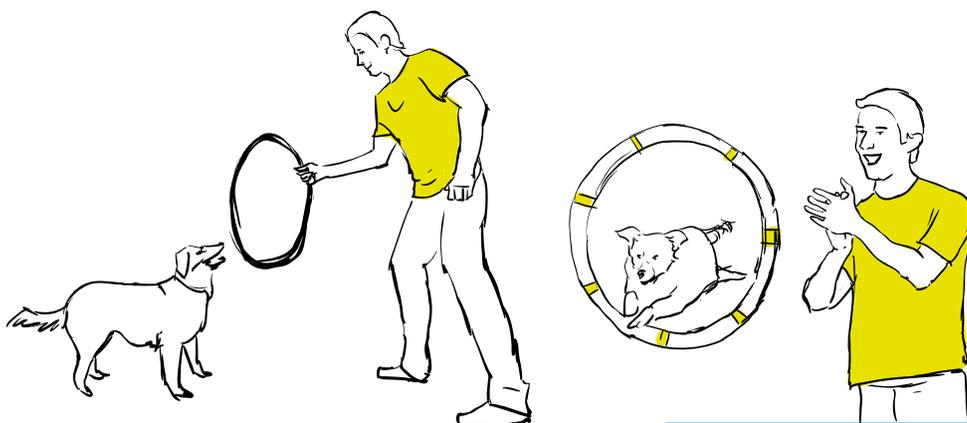


Você é o cara

O EMPREENDEDOR

é sempre quem chama para si a responsabilidade.

Para ele, a realização é tudo.

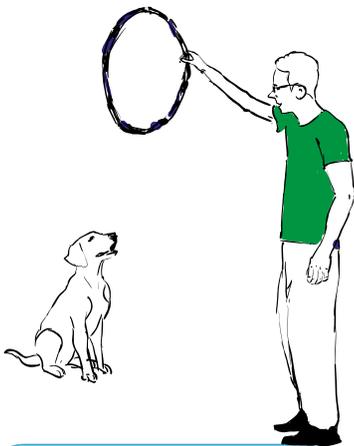


Lucas é um ótimo adestrador de animais.

Sua grande alegria é sentir que seu trabalho está dando certo.

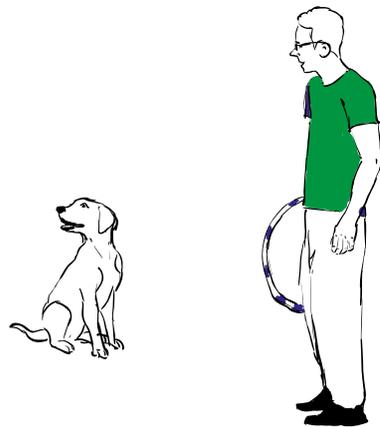
Ele está sempre inovando e nunca para diante de um obstáculo.

“Se meus animais sempre superam seus obstáculos, por que não posso superar os meus?” - é a sua filosofia de vida.



E tem o Luizinho, que também é um bom adestrador, mas...

Não é muito de vibrar com seu serviço.



E quando não consegue um bom resultado, sempre acha que a culpa não é dele.

“Esse cachorro é muito burro” - vivia se queixando de tudo e de todos.

Qual desses dois empreendedores você acha que está evoluindo mais no trabalho: o Lucas ou o Luizinho?

Os dois são tecnicamente ótimos profissionais, mas Lucas tem uma característica indispensável num empreendedor: o comprometimento com o que faz. Ele chama para si a responsabilidade e não sossega antes de conseguir o que deseja. Essa atitude pode contribuir muito para o seu sucesso profissional.

Isso não significa que Luizinho não possa crescer, pelo contrário: ser um empreendedor não é só ter um dom que nasce com a pessoa, mas algo que se aprende e se desenvolve. No caso do Luizinho, mesmo que continue reclamando de tudo e de todos, vai ter de descobrir como lidar com esse seu jeito pessoal e desenvolver outras qualidades para superar os obstáculos que sempre ocorrem.

Na verdade, tanto Lucas quanto Luizinho, para conseguirem sempre melhores resultados, vão precisar desenvolver outras atitudes empreendedoras.

MAS... o que são essas "atitudes empreendedoras"?

São características de comportamento que ajudam todo empreendedor a se desenvolver. É delas que estamos falando nesta cartilha.

E como desenvolver essas características?

Antes de tudo, você precisa conhecer essas características e depois se apropriar delas da maneira que achar melhor. Cada empreendedor tem sua realidade, seus objetivos e desejos. Trazer a informação para o seu dia a dia, dando seu toque pessoal e conseguindo a partir daí fazer novas descobertas e novos usos, é o que chamamos de conhecimento.

O conhecimento é o caminho mais curto entre um problema e a sua solução.

"Por que não aprender com os erros e acertos dos outros? A experiência de alguns pode virar a sabedoria de muitos."

Afinal, você, empreendedor, é o cara!



ASSUMINDO O CONTROLE, VENCENDO DIFICULDADES, VALORIZANDO O SUCESSO

O caminho que leva ao lucro e ao sucesso está cheio de decisões e escolhas

Assumindo o controle

Não é preciso sofrer imaginando obstáculos intransponíveis, muito menos ficar se comparando com outras pessoas ou se lamentando por achar que não tem sorte ou que certas oportunidades não aparecem. Basta agir, assumir o controle da vida e dos negócios (você é o cara, lembra?). Isso é o básico. Um empreendimento é como um carro, por exemplo. Por melhor que ele seja, não anda sozinho, alguém precisa assumir o controle e guiá-lo. Esse alguém é você.





Vencendo dificuldades

Até para dirigir um carro é preciso conhecimento. Um empreendimento tem muito mais pedais, alavancas e botões que um simples veículo. No seu negócio, por exemplo, você tem de conhecer bem seus produtos e clientes, procurar se destacar da concorrência, atuar no mercado. Temos que admitir que esse “trânsito”, ou seja, esse ambiente chamado mercado, onde todo empreendedor atua, é bem mais complexo e muito mais exigente. As dificuldades sempre aparecem e você tem que superá-las. É preciso ser persistente, arriscar caminhos, se informar, buscar o máximo de eficiência, sem abrir mão da qualidade.

Valorizando o sucesso

Foco no sucesso, autoconfiança e muito trabalho

O sucesso de um empreendimento está muito associado ao lucro obtido. No seu caso, empreendedor individual, este sucesso se reflete de forma direta na sua vida, mais precisamente na sua qualidade de vida. Por isso é importante utilizar todos os meios disponíveis para alcançá-lo.

É preciso ir além dos objetivos imediatos, como, por exemplo, pagar uma promissória, colocar comida em casa, sobreviver, simplesmente. Ir além quer dizer acreditar no seu trabalho como meio de fazer a vida melhorar, visualizar seus objetivos nesse sentido, planejar o caminho a seguir e ficar atento às oportunidades.

“Sucesso é mais atitude do que aptidão.”

(autor desconhecido)

EU com ISSO



**Prezado empreendedor
Empreendedora amiga**

**Pra melhor aproveitar
A informação da cartilha
Tá na hora de pensar
No que você pensa disso**

**Responda pra você mesmo
O que você tem com isso.**

Responda para você mesmo:

Você costuma chamar para si a responsabilidade pelo que acontece nos seus serviços ou vendas, ou deixa rolar e depois culpa alguém quando algo dá errado?

Você costuma pensar no seu trabalho como um verdadeiro empreendimento, faz planos, acompanha as entradas e saídas de dinheiro, separa sua vida pessoal da vida profissional como empreendedor ou trabalha só porque precisa e tem esperança de que algum dia as coisas melhorem?

Pense numa situação em que você...

... percebeu e aproveitou uma oportunidade para um bom negócio.

... procurou conhecer pessoas que pudessem contribuir de alguma forma para a melhoria do seu empreendimento.

... buscou informações sobre determinado cliente, concorrente, fornecedor ou sobre qualquer outra coisa relativa ao seu negócio.

Que tipo de empreendedor você se considera:

- Preocupado com sua realização?
- Preocupado com o lucro?
- Preocupado só em sobreviver, sem maiores planos?

Invente outras perguntas para você mesmo responder.

O que saber para empreender?

Sei...

- Estabelecer metas
- Buscar oportunidades e ter iniciativa
- Buscar informações
- Conquistar parceiros e formar minha rede de contatos
- Manter a qualidade de meus produtos e serviços, e a eficiência do meu negócio
- Planejar e checar se estes planos estão sendo realizados
- Estar comprometido com meus projetos
- Ser persistente
- Correr riscos calculados
- Ser independente e autoconfiante

“Locus de Controle Interno” ou “o olho do dono é que engorda o gado”

Ali pelos anos 1950/60, alguns cientistas, ao estudarem o comportamento empreendedor, perceberam que os empresários mais bem-sucedidos apresentavam certas características de personalidade parecidas, como autoconfiança, motivação e iniciativa.

Foi o cientista Julian Rotter que, em 1966, deu nome aos bois: “Locus de Controle Interno” para quem tende a atribuir a si mesmo o controle das coisas e a responsabilidade por seus próprios resultados (estes são os mais bem-sucedidos); e “Locus de Controle Externo” para os que costumam localizar o motivo de sucessos ou insucessos nos fatores externos, fora de seu controle, como “falta de sorte” ou falha de outra pessoa.

Claro que é só uma teoria, mas faz pensar sobre a importância de construir pessoalmente nossas vitórias e não ficar buscando lá fora motivos para eventuais insucessos.

Cine MERCADO

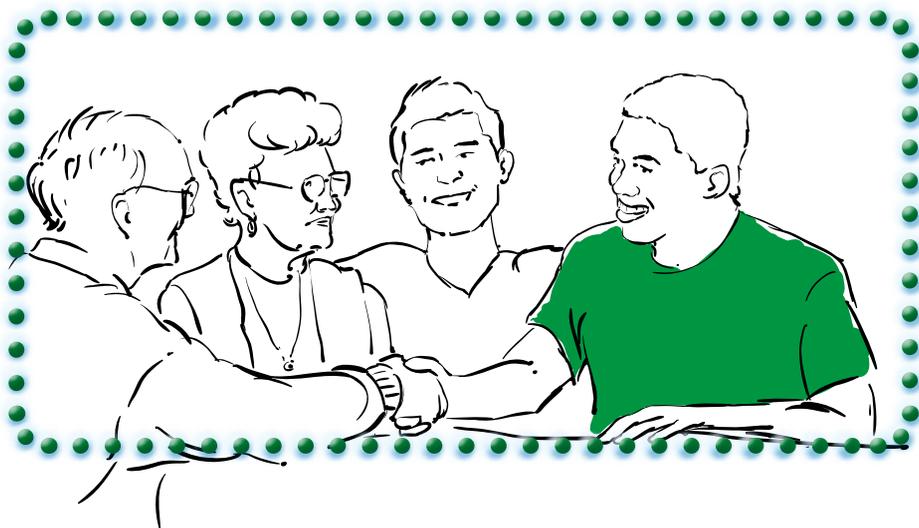


Gil é professor particular de informática. Mesmo morando com os pais, precisa ajudar um pouco nas despesas da casa e pagar sua faculdade.

Mas tinha poucos alunos e atribuía isso ao fato de não ser uma pessoa de sorte.

Um dia, Neco, o Ernesto, seu colega de faculdade, que também dava aulas particulares e estava sempre com grana no bolso, perguntou ao Gil se ele tinha tempo e interesse em dar aulas para um casal de terceira idade.

Neco explicou que já tinha muitos alunos e que preferia ensinar a crianças. Gil aceitou na hora.



E adorou os velhinhos.

Percebeu, então, que aquele mercado formado por pessoas mais idosas, todas a fim de saber lidar melhor com computadores, significava uma enorme oportunidade para ele melhorar sua vida.

Partiu em busca de novos alunos com esse perfil e **estabeleceu uma meta** de faturamento e um número ideal de alunos.

Fez um **planejamento** para alcançar suas metas, melhorando a **qualidade** das aulas; **conheceu pessoas**; **buscou informações** de como trabalhar com esse tipo de aluno e de como encontrá-lo; fez cartão de visita e um *blog* para divulgar seus serviços e já está pensando em morar sozinho no ano que vem.

Acredita que, mesmo passando a **correr mais riscos**, longe do conforto da casa dos pais, e aumentando seus custos fixos (gastos), vai poder dar aulas para grupos em casa, tornando sua iniciativa autossustentada.



:-) Curtindo o cine mercado

Na história do Gil, professor particular, vemos dois momentos. No começo da história, ele se acha sem sorte. Na segunda parte é que ele percebe a oportunidade e se joga nela com tudo - em outras palavras, passa a se comportar como um verdadeiro empreendedor.

Observe as atitudes empreendedoras que ele passou a desenvolver:

:-) Estabelecimento de metas

O que quero alcançar? Quando? Como (estratégia)?

“Partiu em busca de novos alunos com esse perfil e estabeleceu uma meta de faturamento e um número ideal de alunos”

:-) Planejamento

Organizar os detalhes do projeto. Saber o que prevenir. Revisar os planos a partir dos resultados.

“Fez um planejamento para alcançar suas metas”

:-) Exigência de qualidade e eficiência

Fazer as coisas melhor, mais rápido, mais barato.

“alcançou suas metas, melhorando a qualidade das aulas”

:-) Persuasão e rede de contatos

Desenvolver e manter relações comerciais.

“conheceu pessoas”

:-) Busca de informações

Obter pessoalmente mais conhecimentos sobre seu negócio e informações do mercado: clientes, fornecedores e concorrentes.

“buscou informações de como trabalhar com esse tipo de aluno e de como encontrá-lo”

:-) Correr riscos calculados

Reduzir os riscos e/ou controlar os resultados.

“mesmo passando a correr mais riscos, longe do conforto da casa dos pais, e aumentando seus custos fixos (gastos), vai poder dar aulas para grupos em casa, tornando sua iniciativa autossustentada”

Como você pôde acompanhar no nosso “filme” do cine mercado, as atitudes empreendedoras se misturam umas com as outras, e, dependendo da situação, alguma ou algumas assumem maior ou menor importância.

Adotar atitudes como as sugeridas aqui faz parte de uma decisão mais ampla: tornar seu empreendimento mais sólido e competitivo e não ficar esperando que o sucesso caia do céu. O objetivo é sempre tornar seu serviço mais lucrativo e sua vida melhor em todos os sentidos.

Até aqui você já conheceu seis dessas atitudes comprovadamente importantes. Na sequência da cartilha, vamos conhecer mais quatro atitudes que também fazem parte desse conjunto.

EU com ISSO



A razão de ser das seis atitudes apresentadas, assim como as demais que ainda vamos conhecer, é que elas podem contribuir para o seu desenvolvimento profissional e pessoal.

Agora, cabe a você trazer essas informações para a sua realidade.

Pegue cada uma dessas atitudes apresentadas e pense se você já costuma pôr em prática no seu trabalho alguma ou algumas delas.

Procure imaginar se e como cada uma dessas atitudes pode ser útil no seu trabalho e ajudar a melhorar seus lucros.

Agora é você com você mesmo.



Desde muito cedo, Dirce ajudava sua madrinha a fazer lindas caixas, cadernos e outros produtos de papel e papelão reciclados. Aprendeu todas as técnicas, além de ter muito bom gosto.

A menina Dirce cresceu e virou uma mulher muito bonita. De tanto receber elogios pela beleza, decidiu investir no seu grande sonho: ser artista de TV.

Não deu. Por mais que tentasse, mil testes e nada. Numa dessas tentativas, conheceu Roberto e começaram um namoro. Mas logo se encheu de suspeitas: “Esse cara vive de segredos comigo. Será que ele é casado?!”, se questionou Dirce.

Roberto não era casado. E também não era estudante de comunicação, como dizia. Era sucateiro: recolhia latas, papéis, papelões, borracha e garrafas usados e os vendia a empresas ou cooperativas de recicladores.

Dirce pôs fim ao namoro. Não pelo trabalho de Roberto, que, para ela, era tão bom quanto qualquer outro, mas pela mentira.



Cansada de tudo e precisando de dinheiro, Dirce observou que a demanda por produtos reciclados vinha crescendo muito. Podia ser uma **oportunidade**, pensou. E que, retornando à antiga atividade, teria grandes chances de alcançar sucesso.

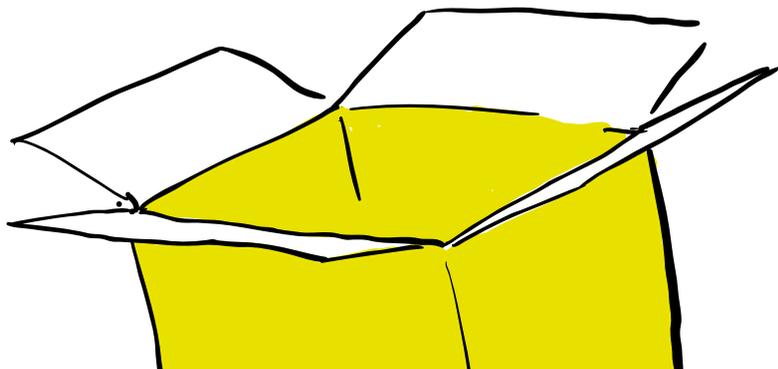
Foi procurar a tia, mas ela estava “em outra”, pois foi morar num sítio fora da cidade, pensando em produzir reciclados apenas como passatempo. Mas a tia fez uma proposta: “Dirce, por que você não fica no meu lugar, você é a pessoa ideal.

Te passo meus equipamentos, modelos, tudo, até minha lista de clientes. Presente de madrinha. O resto é por tua conta. É um ótimo trabalho, você sabe. Tem seus problemas, como qualquer outro, mas sabendo levar...”

Dirce pensou muito. Pesou prós e contras, **calculou os riscos** e viu que não eram tantos assim. Ela dominava as técnicas de reciclagem, gostava do serviço e viu que tudo ia depender muito dela mesma. E essa parte estava garantida: sempre teve **autoconfiança e independência**.

Aceitou o desafio. Assumiu o controle.

Começou fazendo contatos. Foi logo se apresentando aos clientes da madrinha, que, em geral, eram lojas que vendiam artigos reciclados. Procurou logo saber se estavam satisfeitos com os produtos e serviços; ouviu sugestões; procurou entender quem era e como funcionava a concorrência. **Buscou todo tipo de informação**. Chegou à conclusão de que poderia produzir muito mais porque havia demanda ainda não atendida.





Em casa, fez um cálculo de quanto poderia produzir e um **planejamento** detalhado: custos, dias de entrega e demais detalhes; criou planilhas de controle de caixa; imaginou criar um bazar para promover os produtos; **estabeleceu metas** para os seis meses seguintes.

Para assegurar a **qualidade e eficiência** dos produtos, e do próprio trabalho, mandou os equipamentos que foram da

madrinha para revisão, separou um local da casa para servir de oficina e programou uma visita aos fornecedores de matérias-primas.

Papel e papelão recicláveis. Não imaginava que era aí que estava o seu primeiro grande problema. Lembrou da tia falando que todo trabalho tem seus problemas... “Ela podia ter sido mais direta”, queixou-se.

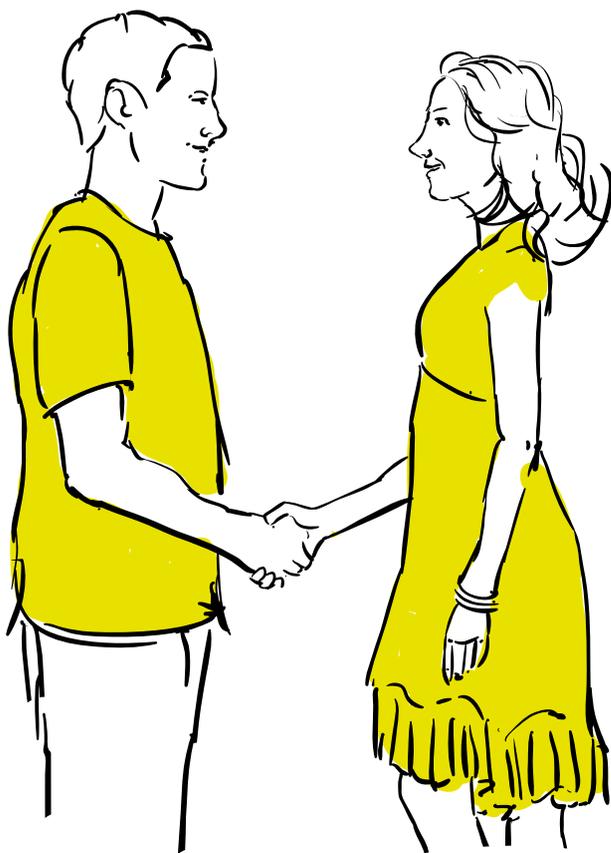
Acontece que o fornecimento de insumos era feito pela Cooperativa de Catadores. E a própria Cooperativa produzia peças de artesanato de recicláveis, o que consumia quase todo o papelão recolhido - o papelão, que era seu principal insumo.

Dirce tentou, sem sucesso, obter o material que precisava. Mas **persistência** tinha de sobra. “Nem que eu vá comprar noutra município”, desabafou consigo mesma. Foi então que se lembrou de uma pessoa: Roberto. Ficou em dúvida pelo fato de já terem namorado e se desentendido. Mas seu **comprometimento** com o projeto de produção de recicláveis falou mais alto.

Roberto podia ser a solução para aquele grande problema.

Ligou e ele apareceu logo. Dirce acertou em cheio. É claro que ele não teria problema para fornecer todo o material necessário. Mas ela avisou: “espero que você aja sempre com honestidade, não misture amizade com negócio, para que a gente possa ter uma boa relação comercial!”.

“Certo, certo, você é a cliente”, concordou o sucateiro. “Dessa vez a gente vai se entender!”, ficou pensando, feliz da vida.





Busca de oportunidade e iniciativa

É preciso estar sempre ligado nas oportunidades. Elas quase nunca caem do céu e, quando isso ocorre, você tem que estar preparado para perceber e aproveitar. Para isso, é preciso observar constantemente o mercado, sentir suas tendências e tomar iniciativa. Quantas vezes ficamos vendo o sucesso de outra pessoa que aproveitou uma oportunidade que esteve em nossas mãos?

- Antecipe-se aos acontecimentos.
- Tome as providências necessárias: consiga o que for preciso, considere os fatores externos, mas não se paralise diante das dificuldades. Faça sua parte. A sorte é amiga de quem toma iniciativa.

DESTAQUE

Autoconfiança e independência

Essas características do empreendedor de sucesso fazem a diferença. Elas estão intimamente ligadas a outras qualidades, como iniciativa, disposição de correr riscos calculados, busca de informações e tudo o mais que possa deixar você com aquela confortável sensação de segurança. Garantidas as boas condições do trabalho, por que não agir com autoconfiança e independência?



- Procure assegurar condições básicas.
- Aja com conhecimento de causa.
- Demonstre essas características para seus clientes, fornecedores e concorrentes.
- Não confunda autoconfiança e independência com arrogância e intransigência; negociar é sempre buscar bons acordos para todos.

DESTAQUE

PERSISTÊNCIA

"A persistência é o caminho do êxito."

(Charles Chaplin)

Essa é uma qualidade a ser cultivada. Todo mundo pode conquistar grandes vitórias sendo persistente. O importante é não se abater com as dificuldades, elas fazem parte da vida. Uma criança, quando começa a andar, cai diversas vezes, pode até chorar, mas não desiste. Quando menos se espera, lá vem ela caminhando como se soubesse andar desde que nasceu.



- Não se deixe abater.
- Procure saber como melhorar para ter mais chances da próxima vez.
- A persistência requer inteligência.
- Não confundir persistência com teimosia.

DESTAQUE

COMPROMETIMENTO

É a qualidade de quem não está de brincadeira. De quem é capaz de sair da zona de conforto em função de algo importante para o seu negócio. Por exemplo, você tem que entregar uma encomenda numa segunda-feira, sem falta, e isso o obriga a trabalhar domingo, logo naquele domingo, em que o time do seu coração tem um jogo importante. E você trabalha.



- Não tenha medo de parecer comprometido com seu negócio.
- Pense no seu negócio em primeiro lugar.
- Sem comprometimento, não se criam vínculos.
- Só o empreendedor comprometido alcança suas metas.

O professor Eugenio Mussak, em seu livro Caminhos da Mudança (2008), identifica as cinco condições básicas para que ocorra o comprometimento em qualquer tipo de relação:

- 1. Admiração**
- 2. Respeito**
- 3. Confiança**
- 4. Paixão**
- 5. Intimidade**

No seu caso, empreendedor individual, essas condições se misturam e indicam que, qualquer que seja a ocupação, é importante gostar do que se faz, confiar nos resultados, conhecer intimamente os detalhes do serviço, ter respeito por suas próprias conquistas e por todos com quem você lida, especialmente por seus clientes.

EU com ISSO



As dez principais características a serem desenvolvidas por todo empreendedor foram estudadas nesta cartilha. Todas elas estão presentes no caso que acabamos de ler.

Para refletir:

- Sugerimos que você pense em cada uma dessas qualidades e tire suas conclusões.
- Imagine como praticá-las em seu empreendimento.

O que você pensa desta afirmação abaixo?

“Empreendedor é o indivíduo capaz de pensar e agir de forma inovadora, identificando e criando oportunidades; tornando possível o impossível; entusiasmando pessoas; combatendo a rotina; assumindo riscos em favor do lucro”.

Luis Felipe Escarlante - Aprender a Empreender Serviços



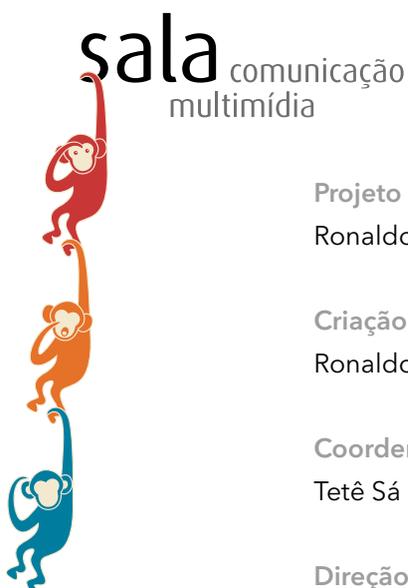
Nesta cartilha, trouxemos as informações básicas sobre empreendedorismo. Elas só se tornarão conhecimento à medida que forem identificadas e incorporadas ao que você já sabe sobre o assunto e à maneira como você faz as coisas.

Então aproveite!

Referências

ROSA, Silvana Bernardes. **Oficina:** SEI empreender: guia do educador. Brasília: SEBRAE, 2011.

ROSA, Silvana Bernardes. **Oficina:** SEI empreender: manual do participante. Brasília: SEBRAE, 2011.



Projeto editorial

Ronaldo Tapajós

Criação de textos

Ronaldo Tapajós e Nina Quiroga

Coordenação

Tetê Sá

Direção de Arte

Tetê Sá

Projeto gráfico e diagramação

Adriana Amorim

Ilustrações

Rodrigo Abrahim

Revisão

Fani Kinoploch

