

UME “DR JOSÉ CARLOS DE AZEVEDO JÚNIOR”

ANO: EJA

COMPONENTE CURRICULAR: ORIENTAÇÃO PARA O TRABALHO

PROFESSOR: RENATO

PERÍODO DE 22/06/2020 a 03/07/2020

AULA 1

O que é empreendedorismo?

Empreendedorismo significa empreender, resolver um problema ou situação complicada.

É um termo muito usado no âmbito empresarial e muitas vezes está relacionado com a criação de empresas ou produtos novos. Empreender é também agregar valor, saber identificar oportunidades e transformá-las em um negócio lucrativo.

O conceito de empreendedorismo foi utilizado inicialmente pelo economista Joseph Schumpeter, em 1950. O empreendedorismo corporativo significa aplicar a atitude de empreendedor no âmbito corporativo, ou seja, de uma empresa. A presença de empreendedores em uma empresa potencializa o seu crescimento. Tudo que não foi criado pela natureza, de uma rolha de vinho até um avião, surgiu da mente dos empreendedores. Transformar ideias em algo que outras pessoas possam usar é a essência da atividade empreendedora. Este curso vai ajudar a responder questões importantes para quem vai começar e mesmo para quem já está empreendendo.

Fonte: <http://www.significados.com.br/empreendedorismo/>



Quem quer ser patrão?

O empreendedor é aquele que tem um sonho e põe em prática esse sonho.

Não precisa ser só patrão, pode ser empreendedor na empresa que trabalha, utilizando suas ideias para tornar a empresa melhor.

A maioria dos empreendedores querem ter sua própria empresa, mas transformá-la em sucesso requer muito tempo e dedicação. Muitas vezes, bem mais do que seria preciso sendo empregado. É comum essas pessoas pensarem que sendo dono do próprio negócio elas vão trabalhar menos ou ter um salário maior e isso não é verdade, uma pessoa que larga o emprego para começar um negócio próprio, ela vai ter que trabalhar muito mais, vai ter mais responsabilidade, mas isso traz muita satisfação para quem se lança nesse desafio. Fonte:

<https://www.youtube.com/watch?v=VjYIzAg5uA8>

O que aprendemos nessa aula?

1) Assinale a sequência correta que preenche as lacunas:

Empreendedorismo significa _____, resolver um problema ou situação complicada. É um termo muito usado no âmbito _____ e, muitas vezes, está relacionado com a criação de _____ ou produtos novos.

Empreendedor é também agregar valor, saber identificar _____ e transformá-la em um negócio _____.

- a) Empreender, empresarial, empresas, oportunidades e lucrativo;
- b) Empreender, empresarial, oportunidades, empresas e lucrativo;
- c) Oportunidades, empresas, lucrativo, empresarial e empreender;
- d) Empresas, oportunidades, lucrativo, empresarial e empreender.

2) Assinale falso (F) ou verdadeiro (V).

O conceito de empreendedorismo foi utilizado inicialmente pelo economista Joseph Schumpeter, em 1950. ()

3) Assinale as alternativas corretas:

Um empreendedor pode ser uma pessoa comum que possui características marcantes como:

- a) Criatividade;
- b) Positividade;
- c) Perseverança;
- d) Ganância;
- e) Proatividade.

AULA 2

Os 9 tipos de empreendedorismo



Empreendedores (Getty Images/)

Do informal ao franqueado, veja os perfis mais encontrados no empreendedorismo brasileiro.
Por Priscila Zuini

Com mais de 5 milhões de pequenas empresas , não poderiam faltar vários tipos de empreendedores.

José Dornelas, especialista em empreendedorismo , classifica os empreendedores em seu livro Empreendedorismo para Visionários. "O que eu tento mostrar é que o comportamento empreendedor pode existir em várias pessoas, independente da atividade dela", conta Dornelas.

Como cada um tem seus motivos para empreender, as variações são grandes. Há dois grandes grupos: os empreendedores por necessidade, que só empreendem para sobreviver, e os

empreendedores por oportunidade, que identificam um nicho com potencial de crescimento. Veja a seguir os principais tipos propostos por Dornelas e descubra qual o seu perfil.

1. O informal

Este tipo ganha dinheiro porque precisa sobreviver. "O informal está muito ligado a necessidades. A pessoa não tem visão de longo prazo, quer atender necessidade de agora", diz Dornelas.

O empreendedor deste perfil trabalha para garantir o suficiente para viver, tem um risco relativamente baixo e não tem muitos planos para o futuro. "Esse tipo tem diminuído bastante com iniciativas como o Microempreendedor Individual (MEI)", opina.

2. O cooperado

Este tipo costuma empreender ligado a cooperativas, como artesãos. Por isso, trabalho em equipe é primordial. Sua meta é crescer até poder ser independente.

"Empreende de maneira muito intuitiva", explica Dornelas. Geralmente, estes empreendedores dispõem de poucos recursos e tem um baixo risco.

3. O individual

Este é o empreendedor informal que se formalizou através do MEI e começa a estruturar de fato uma empresa. "Por mais que esteja formalizado, ele não está pensando em crescer muito", diz Dornelas. Este perfil ainda está muito ligado à necessidade de sobrevivência e geralmente trabalha sozinho ou com mais um funcionário apenas.

4. O franqueado e o franqueador

Muitos desconsideram o franqueado como empreendedor, mas a iniciativa de comandar o negócio, mesmo que uma franquía, deve ser levada em conta.

Geralmente, procuram uma renda mensal média e o retorno do investimento. Do outro lado, está o franqueador, responsável por construir uma rede através de sua marca. "Costumam ser exemplos de empreendedorismo", afirma.

5. O social

A vontade de fazer algo bom pelo mundo aliada a ganhar dinheiro move este empreendedor. "Este tipo tem crescido muito, principalmente entre os jovens que, ainda na faculdade, têm aberto o próprio negócio para resolver problemas que a área pública não consegue", diz Dornelas.

Nesta categoria, trabalho em equipe é primordial e o objetivo é mudar o mundo e inspirar outras pessoas a fazerem o mesmo.

6. O corporativo

É o intraempreendedor, ou seja, o funcionário que empreende novos projetos na empresa que trabalha. "O dilema das empresas hoje é aumentar a quantidade de pessoas com esse perfil", explica. Seu principal objetivo é crescer na carreira, com promoções e bônus.

7. O público

O empreendedor público é uma variação do corporativo para o setor governamental.

Para Dornelas, ainda existem muitos funcionários públicos preocupados em utilizar melhor recursos e inovar nos serviços básicos. Sua motivação está ligada ao fato de conseguir provar que seu trabalho é nobre e tem valor para a sociedade.

8. O do conhecimento

Este empreendedor usa um profundo conhecimento em determinada área para conseguir faturar. É como um atleta que se prepara e ganha medalhas importantes.

"Eles sabem capitalizar para empreender e fazer acontecer, como escritores e artistas", explica. Eles buscam realização profissional e reconhecimento com isso.

9. O do negócio próprio

Este é o mais comum e costuma abrir um negócio próprio por estilo de vida ou porque pensa grande. "Este é o mais se aproxima do visionário", define Dornelas.

Dentro deste perfil, encontramos subtipos: o empreendedor nato, o serial e o "normal".

O empreendedor nato costuma ser tido como genial, com trajetória de negócio exemplar, como Bill Gates. Já o serial é aquele que cria negócios em sequência. Ele não se apaixona pela empresa em si, mas pelo ato de empreender. Por fim, o "normal" é o empreendedor que planeja para minimizar os riscos e segue o plano estabelecido.

No fundo, todos procuram satisfação pessoal, autonomia financeira e querem deixar um legado. "Esses modelos não são estáticos. Ele pode evoluir e mudar para outro tipo no decorrer da sua vida", explica Dornelas.

[https://exame.abril.com.br/pme/os-9-tipos-de-empreendedores-mais-comuns-no-brasil/\]abaixo](https://exame.abril.com.br/pme/os-9-tipos-de-empreendedores-mais-comuns-no-brasil/]abaixo).

O que aprendemos nessa aula?

1) Preencha as lacunas com as palavras abaixo:

- Empreendedorismo do tipo "cooperado"

equipes

cooperativas
crescer

recursos
riscos

Esse tipo costuma empreender ligado a _____, como artesãos. Por isso, trabalho em _____ é primordial. Sua meta é _____ até poder ser independente. Empreende de maneira muito intuitiva. Geralmente, estes empreendedores dispõem de poucos _____ e suas ações apresentam um baixo _____.

- Empreendedorismo do tipo "informal"

sobreviver
suficiente

baixo
futuro

necessidades

Esse tipo de empreendedor ganha dinheiro porque precisa _____. "O informal está muito ligado a _____. A pessoa não tem visão de longo prazo, quer atender a necessidade de agora". O empreendedor deste perfil trabalha para garantir o _____ para viver, tem um risco relativamente _____ e não tem muitos planos para o _____. "Esse tipo tem diminuído bastante com iniciativas como o Microempreendedor individual (MEI).

3) A que tipo de empreendedorismo se refere o texto atual abaixo?

A vontade de fazer algo bom pelo mundo aliada a ganhar dinheiro move este empreendedor. "Este tipo tem crescido muito, principalmente entre os jovens que ainda na faculdade, têm aberto o próprio negócio para resolver problemas que a rede pública não consegue".

- () Empreendedorismo individual
- () Empreendedorismo social
- () Empreendedorismo do setor público
- () Empreendedorismo franqueado e franqueador
- () Empreendedorismo corporativo

4) É verdadeiro ou falso o texto abaixo?

Empreendedorismo do tipo "do conhecimento" é aquele em que: o empreendedor usa um profundo conhecimento em determinada área para conseguir faturar. É como um atleta que se prepara e ganha medalhas importantes. "Eles sabem capitalizar para empreender e fazer acontecer, como escritores e artistas". Eles buscam realização profissional e reconhecimento com isso.

() Verdadeiro () Falso

AULA 3

O Empreendedor e as Oportunidades

A partir da minha experiência como professor, posso afirmar que aproximadamente 5% dos universitários com quem trabalho demonstra sinais claros de vocação para empreender nos negócios. Esses estudantes se destacam porque parecem ser naturalmente equipados com percepção aguçada para observação de rotinas, para acompanhar mudanças de hábitos de consumo e adoção de inovações tecnológicas. Eles parecem adotar um estado permanente de atenção para identificar ideias para novos negócios. Eles se colocam facilmente no estado de "mente expectante". Segundo psicólogos, isso significa colocar o subconsciente para trabalhar dia e noite (inclusive durante o sono) a fim de resolver um problema ou criar algo novo.

Muitos descobrem boas ideias, mas não conseguem analisá-las do ponto de vista da viabilidade econômica e, principalmente, da oportunidade. Oportunidade deriva de oportuno, cuja origem no latim significa "tempo certo". No futebol, um artilheiro oportunista sempre se coloca no lugar certo e na hora certa para empurrar a bola para dentro das redes. Dadá Maravilha e Túlio Maravilha nunca foram dribladores maravilhosos. Eles foram excepcionais artilheiros graças ao raciocínio rápido, boa colocação na área e chutes certos. Ideias para negócios surgem a todo o momento. As oportunidades reais são poucas. Elas surgem quando o empreendedor descobre uma necessidade ou desejo insatisfeito. Surgem quando a ideia se ajusta ao seu perfil e ao montante de recursos disponíveis. Quando cria ou adiciona valor para os clientes. Quando se destaca pela simplicidade. Quando chega ao mercado no momento certo.

Para Francis Bacon: "Um homem sábio vai criar mais oportunidades do que encontrará". De fato, a maioria das novas ideias de negócio não aparece pronta ou acabada. Essas oportunidades precisam ser modeladas, construídas. Elas precisam receber do empreendedor uma grande dose de criatividade e muita habilidade para ganharem forma, para se tornarem algo de valor percebido pelos futuros clientes. Algo que possa, por exemplo, satisfazer necessidades ou desejos insatisfeitos. Que possa proporcionar economia de tempo, de dinheiro ou de ambos. As oportunidades para negócios estão por toda parte onde haja atividade humana. Até nos mais saturados e antigos ramos de negócios existem fantásticos nichos de oportunidade para quem cria e inova. Exemplo disso foram o desenvolvimento e extraordinário crescimento das farmácias de manipulação e dos restaurantes de comida a quilo e suas variáveis.

As oportunidades para montar um negócio de sucesso surgem por toda parte, mas ficam mais evidentes quando os empreendedores são preparados, atentos, criativos e inovadores. A formação de futuros empreendedores precisa se fundamentar no desenvolvimento de atitudes proativas visando identificar e capturar oportunidades para novos negócios. Os futuros empresários também precisam receber ferramentas que permitam distinguir claramente uma vaga ideia de negócio de uma oportunidade real, concreta, que agrega valor percebido, que inova que diferencia e tem potencial para gerar lucro. A esse respeito, a bilionária apresentadora de televisão norte-americana Oprah Winfrey costuma dizer: "Sorte na vida é um misto de encontrar oportunidades e de estar preparado para elas".

Eder Bolson , empresário e professor, autor de "Tchau Patrão !"
-Editora SENAC.

<https://administradores.com.br/artigos/empreendedorismo-e-oportunidade>

Para se aprofundar assista ao vídeo:

<https://www.youtube.com/watch?v=D7rFCDlUeg0>

Vamos Praticar?

1. Complete as lacunas com as palavras corretas para dar sentido a sentença:

A formação de futuros _____ precisa se fundamentar no desenvolvimento de atitudes proativas visando identificar e capturar _____ para novos _____. Os futuros empresários também precisam receber ferramentas que permitam distinguir claramente uma vaga ideia de negócio de uma oportunidade real e concreta, que agrega _____ percebido, que inova, que diferencia e tem potencial para gerar _____.

LUCRO - OPORTUNIDADES - EMPREENDEDORES - VALOR - NEGÓCIOS

2. A partir do texto desta aula, o autor cita um percentual (%) de universitários (com quem tem trabalhado) que possui sinais claros de vocação para empreender nos negócios. Que percentual é esse?

- A) 50%
- B) 90%
- C) 5%
- D) 25%
- E) 75%

3. Escolha as palavras que faltam no texto:

As _____ para negócios estão em toda parte onde haja atividade humana. Até nos mais saturados e antigos ramos de negócios existem fantásticos nichos de oportunidades para quem cria e _____.

As oportunidades para montar um _____ de sucesso surgem por toda parte, mas ficam mais _____ quando os empreendedores são preparados, atentos, criativos e _____.

4. Sobre a ideia para negócios...

De fato, a maioria das novas ideias de negócio não aparece pronta ou acabada. Essas oportunidades precisam ser modeladas, construídas. Elas precisam receber do empreendedor uma grande dose de criatividade e muita habilidade para ganharem forma, para se tornarem algo de valor percebido pelos futuros.

Escolha uma opção:

() Verdadeiro

() Falso

5 - Sobre as "oportunidades" podemos dizer que o empreendedor possui:

- A. Estado permanente de atenção
- B. Grande dose de criatividade
- C. Distração
- D. Mente expectante
- E. Satisfaz necessidades ou desejos insatisfeitos
- F. Percepção aguçada
- G. Falta de concentração para identificar ideias
- H. Desatenção
- I. Falta de Senso de observação
- J. Falta de Criatividade