

Minicurso 1 - Da Intenção Empreendedora à Formalização de um MEI

Prof. Me. Anderson Katsumi Miyatake

Apresentação

- Graduado e Mestre em Administração pela UEM. Especialista em Educação a Distância.
- Docente no ensino presencial e na modalidade a distância. Experiência como coordenador de cursos de Graduação. Escritor nas áreas de Administração, Empreendedorismo, Marketing e Recursos Humanos.
- Atualmente professor da Universidade Cesumar, Diretor Executivo na Associação Brasileira de Recursos Humanos Paraná - Regional Noroeste, Gestor de Projetos na Azimute Administração de Empresas.

Agenda

- Provocação / Problematização.
- Processo empreendedor.
- Oportunidades - Fontes de oportunidades, Influências do ambiente.
- Empreendedor – Mitos, Características Empreendedoras.
- Análise 360.
- Perguntas de ouro.
- Considerações Finais.

Provocação

- A profissão de contabilista vai desaparecer no futuro.
- O que vocês pensam a respeito?

Problematização

- Por que um minicurso de Empreendedorismo para Ciências Contábeis?
- Você sabe o que é Empreendedorismo?

Significação

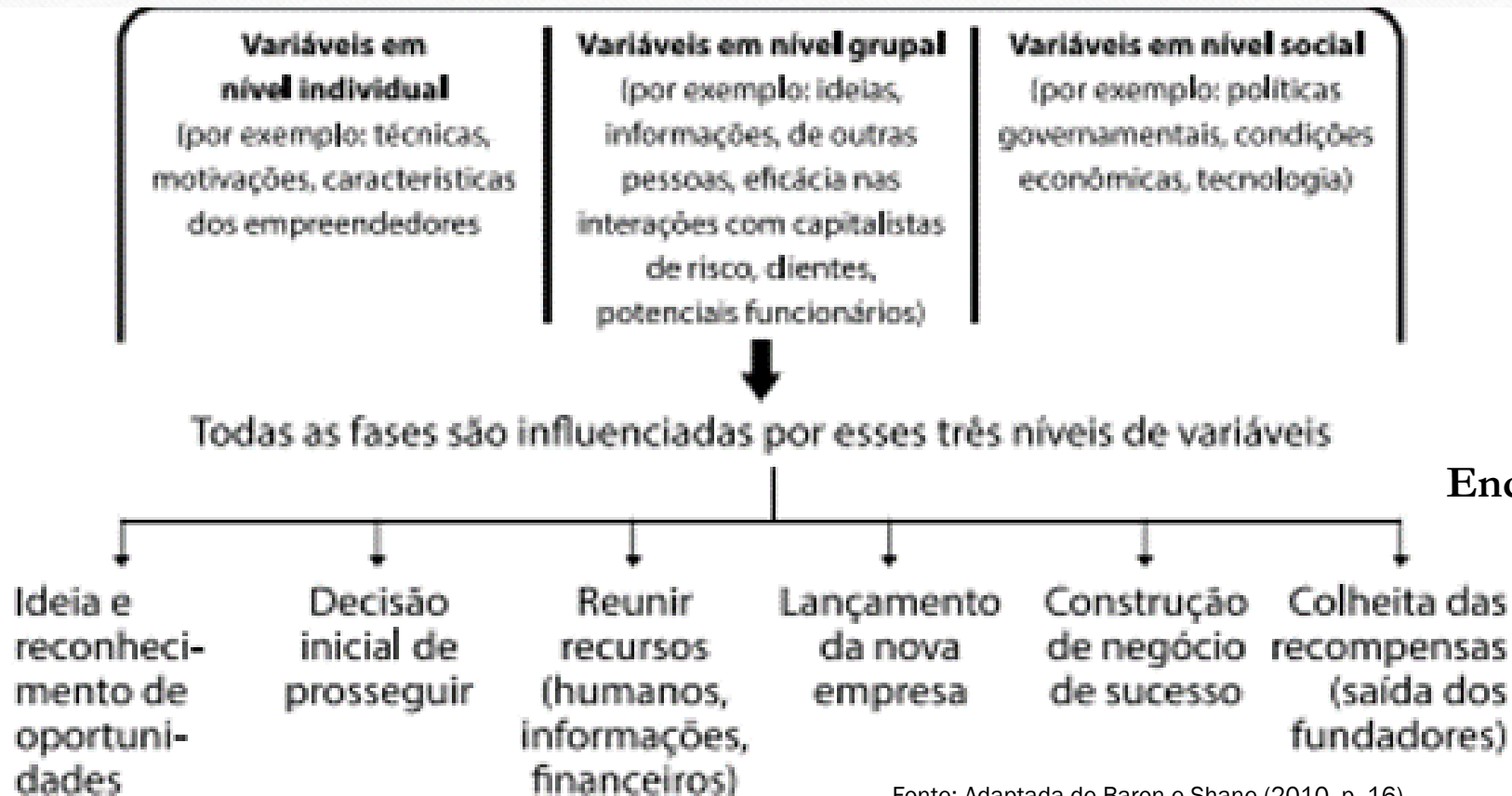
- Tem papel social e econômico de gerar trabalho e renda.
- Contribui pra o crescimento econômico.
- Permite gerar inovação seja por meio da invenção ou aperfeiçoamento.
- Torna possível o desenvolvimento de indivíduos e também da organização.
- Campos de estudo diversos.

Empreendedorismo

- Empreendedorismo, como uma área de negócios, busca entender como surgem as oportunidades para criar algo novo (produtos ou serviços, mercados, processos de produção ou matérias-primas, formas de organizar as tecnologias); como são descobertas ou criadas por indivíduos específicos que, a seguir, usam meios diversos para explorar ou desenvolver coisas novas.

Shane e Venkataraman (2000 apud BARON; SHANE, 2010)

Processo Empreendedor



Enquete Mentimeter.

Enquete coletiva

- <http://www.menti.com/6q671hcnp3>



Fatores que influenciam uma oportunidade



Fonte: Adaptada de Baron e Shane (2010, p. 13)



Evolution of the Desk

1980

NÚMERO DE ANOS QUE CADA PRODUTO LEVOU PARA ALCANÇAR 50 MILHÕES DE USUÁRIOS

Automóvel  62 anos	Telefone  50 anos	Eletricidade  46 anos	Cartão de Crédito  28 anos
Televisão  22 anos	Caixa Eletrônico  18 anos	Cartão de Débito  12 anos	Internet  7 anos
PayPal  5 anos	YouTube  4 anos	Facebook  3 anos	Twitter  2 anos

Fontes de oportunidades empreendedoras

- Deficiências.
- Tendências.
- Trabalho atual.
- Hobbies.
- Imitação do sucesso.
- Situações governamentais.
- Situações pessoais.
- Conhecimento de mercado.
- Brainstorming.
- Notícias, feiras e eventos.
- Transferência tecnológica.
- Ideias de clientes.

Empreendedor

- Empreendedor é uma pessoa que percebe oportunidades de oferecer no mercado novos produtos, serviços e processos e tem coragem para assumir riscos e habilidades.

Lacombe e Heilborn (2008)

Mitos Empreendedores

- Empreendedores são natos, nascem para o sucesso.
- Os empreendedores são 'lobos solitários' e não conseguem trabalhar em equipe.
- Há a necessidade de protagonismo.
- Iniciam negócios de risco.
- Idade é uma barreira.
- Procuram o poder e o controle sobre os outros.
- Empreendedores são jogadores que assumem riscos muito altos.
- Qualquer pessoa com uma boa ideia pode enriquecer.
- O empreendimento é apenas para os ricos.
- Tendo dinheiro é fácil falhar.
- São motivados pelo dinheiro.
- Se tiverem talento, o sucesso chega em um ou dois anos.

EMPREENDER DEPOIS DOS 40 ANOS?

LYNDA WEINMAN
40 ANOS



lynda.com

HERBERT BOYER
40 ANOS



Genentech

DONALD FISHER
41 ANOS



GAP

THOMAS SIEBEL
41 ANOS



SIEBEL

ROBERT NOYCE
41 ANOS



BOB PARSONS
47 ANOS



GoDaddy

BERNIE MARCUS
50 ANOS



RAY KROC
52 ANOS



JOHN PEMBERTON
55 ANOS



Coca-Cola

HARLAND SANDERS
65 ANOS



BILL PORTER
54 ANOS



E*TRADE

CHARLES RANLETT FLINT
61 ANOS



IBM

@sfiveagencia

@JoaoKepler

Características do Comportamento Empreendedor

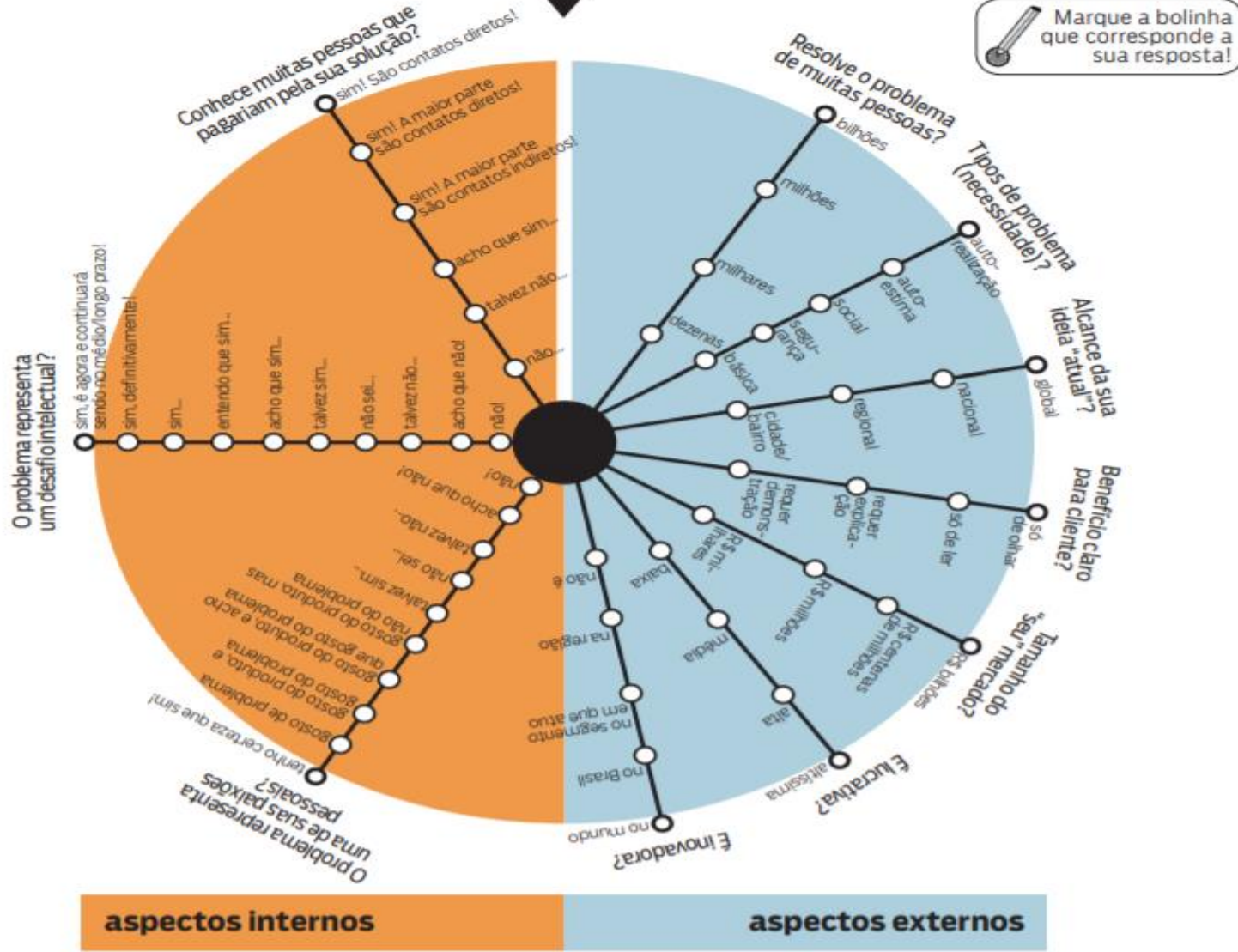
- 1. Identificar oportunidades.
- 2. Enfrentar obstáculos e persistir.
- 3. Disposição para assumir riscos.
- 4. Fazer sempre mais e melhor.
- 5. Comprometido com os objetivos.
- 6. Estar bem informado.
- 7. Metas com prazos específicos.
- 8. Organizar tarefas e avaliar resultados.
- 9. Networking e capacidade de persuasão.
- 10. Autoconfiança e ser independente.

Enquete coletiva

- <http://www.menti.com/6q671hcnp3>



Análise 360



Aspectos externos

- **Resolve o problema de muitas pessoas?**

Bilhões/ Milhões/ Milhares/ Dezenas.

- **Tipos de problema (necessidade)?**

Autorrealização/ Autoestima/ Social/
Segurança/ Básica.

- **Alcance da sua ideia atual?**

Global/ Nacional/ Regional/ Cidade, bairro.

- **Benefício claro para cliente?**

Só de olhar/ Só de ler/ Requer explicação/
Requer demonstração.

- **Tamanho do seu mercado?**

Bilhões/ Centenas de milhares/ Milhões/
Milhares.

- **É lucrativa?**

Alta/ Média/ Baixa.

- **É inovadora?**

No Brasil/ No segmento em que atuo/
Na região/ Não é.

Aspectos internos

- **O problema representa uma de suas paixões pessoais?**

Tenho certeza que sim/ Gosto de problema/ Gosto do produto e gosto do problema/ Gosto do produto, e acho que gosto do problema/ Talvez sim/ Não sei.../ Talvez não/ Acho que não/ Não.

- **O problema representa um desafio intelectual?**

Sim é agora e continuará sendo no médio, longo prazo/ Sim definitivamente/ Sim/ Entendo que sim/ Acho que sim/ Talvez sim/ Não sei/ Talvez não/ Acho que não/ Não.

- **Conhece muitas pessoas que pagariam pela sua solução?**

Sim a maior parte são contatos diretos/ Sim a maior parte são contatos indiretos/ Acho que sim/ Talvez não/ Não.

Perguntas de ouro

- 1. Por que eu quero empreender?
- 2. Eu vou trabalhar no negócio? Ou quero apenas ser um sócio investidor?
- 3. Estou disposto a trabalhar dia e noite, todos os dias da semana, inclusive finais de semana?
- 4. Qual o conceito do meu empreendimento?
- 5. Qual é meu público-alvo?
- 6. Caso tenha, eu ou meus sócios são do ramo?
- 7. Qual valor pretendo investir no negócio?
- 8. Em quanto tempo eu espero que o valor investido retorne?
- 9. Meu negócio vai atuar ser com ponto comercial ou online?
- 10. Está disposto a fazer divulgação da empresa? Como fará?

Concluindo

- **Ideia** = alguma coisa + você.
 - **Oportunidade** = ideia + ação.
 - **Ação** = interação do dinheiro, produto e parceiros.
 - **Viabilidade** = oportunidade + comprometimento.
-
- Sua jornada será repleta de obstáculos.

Read et al. (2011, p. 17-18)

A negociação mais difícil da sua vida será com a pessoa que você olha no espelho, é abandonar velhos hábitos, sair da zona de conforto, aceitar que você irá fracassar algumas vezes, entender que o sucesso não negocia e não tem atalhos, ele cobrará o seu preço.. espero de coração que você que está lendo esta mensagem, entenda isso, antes que seja tarde demais.

Referências

- BARON, R. A.; SHANE, S. A. **Empreendedorismo** – uma visão do processo. São Paulo: Thomson Learning, 2010.
- FERREIRA, M. P.; SANTOS, J. C.; SERRA, F. A. R. **Ser empreendedor: pensar, criar e moldar a nova empresa.** São Paulo: Saraiva, 2010.
- LACOMBE, F.; HEILBORN, G. **Administração: princípios e tendências.** 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2008.
- READ, S.; SARASVATHY, S.; DEW, N.; WILTBANK, R.; OHLSSON, A.V. **Effectual Entrepreneurship.** Nova York: Routledge, 2011.
- **Sebrae.** Conheça as Características empreendedoras desenvolvidas no Empretec. 2013. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/Programas/conheca-as-caracteristicas-empreendedoras-desenvolvidas-no-empretec,d071a5d3902e2410VgnVCM100000b272010aRCRD>> . Acesso em: 23 mar. 2022.

Resumo Coletivo

- O que mais aprendeu no dia de hoje?
- Compartilhe seu pensamento no resumo coletivo!
- Vamos enviar o arquivo para vocês!
- <https://www.menti.com/6q671hcnp3>

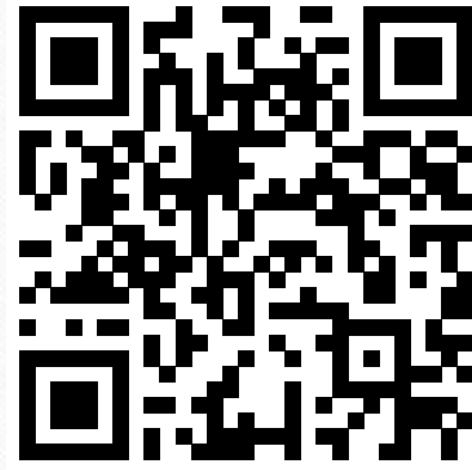


Muito obrigado!!!



LinkedIn

[linkedin.com/in/miyatake/](https://www.linkedin.com/in/miyatake/)



Instagram

[instagram.com/anderson.miyatake](https://www.instagram.com/anderson.miyatake)