

I – Objectivos do tema transversal de Empreendedorismo

- Preparar cidadãos empreendedores competentes, possuidores de valores éticos e políticos, comprometidos com a construção e desenvolvimento da sociedade por meio de acções e projectos empreendedores que provenham a renda, o emprego e o auto-emprego.
- Despertar atitudes e capacidades empreendedoras e intra-empreendedoras pessoais na solução de problemas sociais;
- Possibilitar o envolvimento dos alunos no ambiente empreendedor e na realidade do país e da região.

Competências

- Ter noções básicas sobre o tema empreendedorismo, conceitos, analisando as oportunidades de mercado e a função do empreendedor na sociedade moçambicana;
- Despertar o comportamento e a atitude empreendedora pessoal na busca da geração de rendimento e do auto-emprego.

- Identificar as carências e as necessidades dos mercados e transformá-las em oportunidades economicamente viáveis;
- Realizar contactos com a realidade dos mercados e o papel do empreendedor.

I – a. Introdução ao tema

- A Globalização impõe mudanças rápidas e constantes ao mercado, exigindo profissionais cada vez mais preparados.
- Entretanto, Moçambique ainda preocupa-se com sectores da economia pelos quais a inovação agora é que se inicia como ponto focal (como agricultura, turismo e prestação de serviços).

MÓDULO 1 – O INDIVÍDUO – EMPREENDEDOR E EMPREENDEDORISMO

1.1 - O Empreendedorismo como eixo temático

- A palavra “empreendedor” (*entrepreneur*) tem origem francesa e quer dizer aquele que assume riscos e começa algo novo.
- No século XVIII, quando apareceram os primeiros indícios desta relação. Os economistas Richard Cantillon (1755) e Jean-Baptiste Say (1803) deram notoriedade ao tema

- **Jean-Baptiste, associou-os à inovação e viu-os como agentes da mudança e por esta associação, a literatura o considera o pai do empreendedorismo.**
- **O que é ser Empresário e ser Empreendedor?**

- **O Empresário** é o dono da empresa, que age por meio de métodos, de controles já elaborados.
- Busca metas, avalia o trabalho dos funcionários, porém sem propor uma maior participação a eles, fazendo sempre a tarefa **trivial** da organização: comercializar produtos ou serviços em busca de lucro, sem que haja inovação .

Todo empreendedor pode ser empresário,
mas nem todo empresário pode ser um empreendededor.

- O Empreendededor “*é aquele que inicia ou opera um negócio para realizar uma ideia, assumindo riscos e responsabilidades e inovando continuamente*” (DRUCKER, 1986).
- a acção empreendedora não se limita a apenas uma actividade específica, mas a um comportamento relacionado às actividades desempenhadas.

Empreendedor por Oportunidade e Necessidade

- **empreendedor por oportunidade**, aquele que mesmo já possuindo uma actividade profissional decide por iniciar um empreendimento, de acordo com uma indicação dada pelo mercado, ou seja, vai de encontro a uma oportunidade detectada.

- **o empreendedor por necessidade** não possui escolha por questão do desemprego ou da falta de alternativas, e inicia um empreendimento para atender uma necessidade pessoal de se ocupar com alguma actividade profissional.

1.2 – Características do perfil e comportamento empreendedor

- Aceitação do risco – o empreendedor aceita riscos, ainda que muitas vezes seja cauteloso e precavido contra o risco.
- Ambição – o empreendedor procura fazer sempre mais e melhor, nunca se contentando com o que já atingiu
- Autoconfiança – o empreendedor tem autoconfiança, acredita em si mesmo.

- **Busca por informações** – para ser um empreendedor é preciso saber onde encontram-se as informações principalmente relacionadas ao empreendimento e às oportunidades que o mercado indica.
- **Comprometimento** – o empreendedor precisa estar “imerso” e comprometido com o que faz. Deve saber que ele é o responsável pelo sucesso de seu empreendimento.

- **Criatividade** – à medida que a concorrência se intensifica, a necessidade de criar novas coisas em novos mercados também aumenta.
- **Exigência** – deve ser exigente principalmente com a qualidade do que faz. Primar pela qualidade e preocupar-se com ela é o grande ponto para o sucesso.

- **Flexibilidade** – o empreendedor adapta-se às circunstâncias que o rodeiam, pois se algo corre diferente do inicialmente previsto, o empreendedor não deve desistir, mas sim alterar os seus planos de modo a atingir os seus objetivos.
- **Fixação de metas** – trabalhar com objetivos é um grande estímulo para o dia-a-dia do empreendedor.

- **Iniciativa** – o empreendedor não fica à espera que os outros venham resolver o seu problema. A iniciativa é a capacidade daquele que, tendo um problema qualquer, age buscando soluções.
- **Liderança** – o empreendedor tem a capacidade de planejar um projecto e pô-lo em prática, liderando a equipa que com ele trabalha.

- **Persistência** – o empreendedor, por estar motivado, convicto, entusiasmado e crente nas possibilidades, é capaz de persistir até que as coisas comecem a funcionar adequadamente.
- **Planificação** – planificar as actividades e o empreendimento demonstram que o empreendedor é um indivíduo que sabe aonde quer chegar, é organizado e comprometido com o sucesso do empreendimento.

MÓDULO 3 – A EMPRESA – A PLANIFICAÇÃO DO EMPREENDIMENTO

3.1 – A planificação do empreendimento

- Planificar é o exercício de se antecipar ao futuro da empresa, de traçar o caminho a seguir, de definir rumo, de preparar o empreendimento para vencer as condições adversas do mercado
- Nunca é tarde para iniciar o planeamento e a estruturação de uma empresa já aberta, pois isso será uma ação contínua na empresa.
- Quando o empreendedor não sabe para onde ir, qual a melhor direcção, se não sabe o que a empresa precisa ter ou qual empreendimento ele deve abrir , este é o momento exacto para se planificar a estruturar o empreendimento

- Após a identificação de uma oportunidade ou da necessidade por empreender, o empreendedor elabora sua ideia a organização em forma de planificação (Projecto Empreendedor). Feito todo o PE, o empreendedor tem aí a base para iniciar suas atividades e a execução do empreendedor torna-se mais facilmente realizada.

3.2 - O Projecto Empreendedor

- É um documento com o objectivo de estruturar as principais ideias, opções que o empreendedor analisará para decidir quanto à viabilidade da empresa a ser criada, além de orientar para onde os propósitos da empresa irão.

3.3 – O modelo do Projecto Empreendedor

- **A) Sumário Executivo**
- **A.1) Conceito do Negócio** -Explique em poucas palavras como será a empresa e o que ela comercializará ou fará para os clientes.
- **A.2) Missão Empresarial** - Missão é uma declaração única que representa a identidade da empresa, estabelecendo o seu propósito mais amplo
- **A.3) Visão de Futuro da Empresa** - Lista-se e especifique os objectivos/metapas que serão atingidos, e que podem ser mensurados.
- **A.4) Ambiente geral do negócio** - Matriz SWOT-FOFA (Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças).

- **A.5) Estudo do mercado:**

RESPONDA A ESTAS PERGUNTAS:

Quem serão os clientes do empreendimento?

Quem podem ser os principais concorrentes deste empreendimento?

Quem irá fornecer s produtos, serviços, matérias-primas e insumos?

- B) Plano de Marketing

- ***RESPONDA A ESTAS PERGUNTAS:***

Quais produtos e/ou serviços a empresa venderá ou produzirá?

Qual a média de preço dos produtos e serviços?

Como vocês divulgaram a empresa para os clientes?

Como os produtos e serviços chegaram aos clientes? (Loja, entregas etc)

Quais os principais diferenciais e inovações sua empresa adotará?

C) Plano operacional

RESPONDA A ESTAS PERGUNTAS:

Onde a empresa irá funcionar?

Explique um pouco sobre o fluxo de funcionamento da empresa.

- D) Plano Gerencial e de Pessoal:

é usado para destacar os principais pontos da estrutura organizacional, ou seja, a organização funcional dos colaboradores e os aspectos relacionados à remuneração, treinamento e avaliações relacionadas às pessoas do empreendimento.

- E) Plano Financeiro - Previsões
- Liste os pontos principais como: crescimento das vendas, lucratividade, rentabilidade e tempo de retorno.
- RESPONDA A ESTAS PERGUNTAS:
- Quanto será preciso investir para iniciar o negócio?
- Quais os gastos com encarregados, compras, impostos, e operações do dia-a-dia da empresa?
- Em quanto tempo o valor investido será recuperado pelo lucro?

O MERCADO - AS IDEIAS E AS OPORTUNIDADES

Transformando ideias em
oportunidades

- Uma oportunidade também tem o seu tempo.
- um empreendimento somente pode permanecer no mercado se ele está aproveitando as oportunidades que se apresentam.
- Um empreendedor deve sempre estar atento ao que está acontecendo ao redor do seu empreendimento.
- Deve participar em várias actividades como: feiras, exposições e eventos relacionados ao sector qual a empresa actua, procurar ler revistas, participar de reuniões de associações, conversar com clientes, empregados e fornecedores. Procurar compreender as tendências do mercado, situações económicas, políticas e sociais.

Transformar ideias em uma oportunidade de negócio não é tão simples quanto parece: É preciso saber aonde se quer chegar e como chegará lá.

Disque-Pizza



Descobrendo Oportunidades

- Vamos voltar ao caso do disque-pizza. O negócio surgiu quando diversos factores, aparentemente sem nenhuma relação, geraram uma ideia que se traduziu em uma oportunidade.
- Alguns destes factores foram:
 - a percepção de que as pessoas tinham cada vez menos tempo;
 - a tecnologia existente nos telefones e disponível para a população;
 - as características do produto pizza;
 - as características do processo de produção e entrega.

**Em uma empresa, todos
devem colaborar para a
identificação
de novas oportunidades de
negócio.**

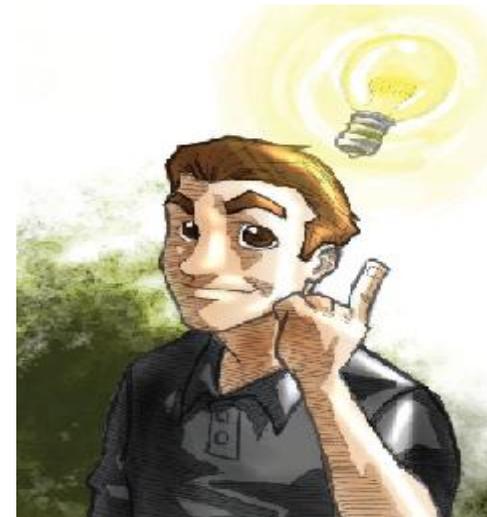
Sempre que algo novo ou diferente é realizado, existe o risco do desconhecido.
Tomar as decisões mais baseadas por conhecimentos de mercado, do
empreendimento .



- **as oito formas mais comuns de se buscar por oportunidades:**
- **Identificação de Necessidades** -, identificar necessidades é procurar prestar atenção nas solicitações das pessoas e tentar atendê-las através do desenvolvimento de um produto ou serviço;
- **Observação de Deficiências** -todo negócio pode ser aperfeiçoado. O objectivo é determinar até que ponto as melhorias e aperfeiçoamentos são realmente importantes para os consumidores, a ponto de levá-los a alterar seus hábitos de compra.

Cont.

- **Qual a importância da inovação e criatividade para a diferenciação dos empreendedores?**
- Outros conceitos são importantes definirmos, para entendermos a inovação :
 - Inovação de produto
 - Inovação de serviço
 - Inovação de processos
 - Inovação de marketing
 - Inovação organizacional



**Para se ter ideias de como inovar, leia,
faça cursos, procure conhecer a
realidade do mercado, compreendendo
melhor o perfil do consumidor**

Diferenciais Competitivos

- Diferenciais competitivos são as qualidades do seu produto/serviço que fazem com que os consumidores prefiram a sua empresa, e não os concorrentes.
- Para uma boa definição dos diferenciais competitivos de seu empreendimento, analise seus pontos fortes e fracos.
- Nos dias de hoje a oferta de produtos com os atributos de qualidade e preços perdeu a vantagem competitiva. É preciso muito mais.

Cont.

- A prestação de serviços é na realidade a soma dos processos e comportamentos que farão o produto chegar ao cliente de forma ágil, cortês e eficiente. É muito importante considerar como parte da oferta de produtos e serviços ao cliente o ambiente do empreendimento, composto pela iluminação, disposição dos produtos, banheiros limpos e facilidade de acesso aos estoques.
- O cliente percebe, como por exemplo, a postura, a disponibilidade das pessoas, a atitude ao prestar o serviço, a cortesia, a vontade genuína de servir lhe.

Cont.

- **Para ser competitivo basta detectar oportunidades?**
- Não...
- É preciso também ter competência para aproveitar a oportunidade detectada de uma forma que o empreendimento tenha um excelente retorno.
- É preciso ser profissional para aproveitar ao máximo a oportunidade.

Causas do Sucesso e Insucesso dos Empreendimentos

- Muitas podem ser as causas para empresa ter sucesso ou não. Todos os temas já abordados contribuem para este sucesso ou insucesso dos empreendimentos, dentre eles:

Falta de recursos financeiros;

Limitação do mercado;

Concorrência;

Sítio inadequado;

Encargos financeiros;

Falta de iniciativa para a inovação;

Preço final inadequado;

Falta de estrutura organizacional;

Dependência de fornecedores;

Falta de capacidade gerencial;

Mau planejamento – Projecto Empreendedor;

Imobilização de recursos financeiros.