

PÓS-GRADUAÇÃO 2014
EXISTEM MUITOS MOTIVOS PARA
ESTUDAR NO UNIBH.

SÃO MAIS DE 70 CURSOS EM DIFERENTES ÁREAS DE ATUAÇÃO E 4
ENDEREÇOS PARA VOCÊ ESCOLHER ONDE FAZER SUA ESPECIALIZAÇÃO.

DESCUBRA O SEU, INSCREVA-SE E VENHA VIVER ANOS INCRÍVEIS!



MBA em Gestão Estratégica de Pessoas

unibh
A MARCA DA EDUCAÇÃO

DISCIPLINA: Empreendedorismo
PROFESSOR: Felipe Ansaloni

Programação de atividades propostas

1ª. aula – Aula expositiva / debate

2ª. aula – Aula expositiva / debate

3ª. aula – Aula expositiva / Apresentação de estudo de caso (30 pontos)

Cada grupo (03 alunos) deve apresentar um estudo de caso de uma pequena ou média empresa de sucesso, destacando aspectos empreendedores na história da empresa ou de seu empresário.

Apresentações de 15 minutos e entrega de texto e/ou slides da apresentação, com a descrição do caso.

4ª. aula – Aula expositiva / Atividade avaliada em sala (20 pontos)

5ª. aula – Aula expositiva / Avaliação de conhecimento (50 pontos)

APRESENTAÇÃO PROFESSOR

- Mestrando em Administração pela Faculdade Novos Horizontes;
- Especialista em Direito Público pela Faculdade Milton Campos;
- Especialista em Gestão Pública pelo SENAC-MG;
- Especialista em Gestão de/por Processos pelo Instituto Avançado de Desenvolvimento Intelectual (SP);
- Bacharel em Direito pela UFMG e Advogado militante: OAB-MG: 148.960;
- Bacharel em Administração Pública pela Fundação João Pinheiro;
- Diretor de Projetos da Escola do Servidor Consultoria e Treinamentos: www.escoladoservidor.com.br;
- Consultor, Palestrante e Instrutor da Associação Mineira de Municípios - AMM, prestador de serviços para diversas outras Associações de Microrregiões do Estado de Minas Gerais e vários municípios mineiros;
- Consultor credenciado da Confederação Nacional de Municípios - CNM;
- Instrutor e Professor do Ministério da Fazenda, na Escola Superior de Administração Fazendária de Minas Gerais - ESAF-MG;
- Docente credenciado do Governo do Estado de Minas Gerais, na Escola de Governo da Fundação João Pinheiro;
- Professor em cursos de Pós-Graduação da UNA e do UNI-BH;
- Foi analista de Políticas Públicas do SEBRAE-MG, coordenando Projetos Estaduais como Compras Governamentais e Implementação e Regulamentação da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas;
- Foi servidor concursado do Governo do Estado de Minas Gerais, onde se formou Pregoeiro e atuou como e Gerente do Módulo de Fornecedores do Portal de Compras do Estadual;
- Ministra palestras e cursos em todo o Estado de Minas Gerais e também em Goiás, Rio de Janeiro, São Paulo, Espírito Santo, Pernambuco, Distrito Federal, Amazonas, capacitando mais de 4.000 servidores públicos;
- Autor de artigos em diversas revistas especializadas de Direito Administrativo, Licitações e Administração Pública;
- Site pessoal: www.felipeansaloni.com.br / felipe@felipeansaloni.com.br

APRESENTAÇÃO

- “Seu nome” e “Seu bairro”
- Qual a sua formação?
- O que você faz? Onde trabalha? Quais as principais atribuições? Quais as suas experiências em relação ao empreendedorismo?
- Quais as suas expectativas em relação ao curso?

seu **NOME**
seu **BAIRRO**
por THIAGO REIS



[PARTICIPAÇÕES](#) •

[FALE COM THIAGO REIS](#) •

[BLOG](#) •

[GALERIA DE FOTOS](#) •

[BUSCAR](#) 🔍

Últimas participações



TODAS



AMÉRICA



ATLÉTICO



CRUZEIRO

O que é Globalização?



- A rapidez, o barateamento e a confiabilidade caracterizam a globalização do ponto de vista tecnológico.
- A integração dos mercados é a sua principal característica do ponto de vista do comércio mundial.
 - Produtos chineses



O que é Globalização?

- É o conjunto de transformações da ordem Sócio-Político-Econômico-Cultural;
 - WhatsApp
- É o fenômeno com ramificações industriais, de prestação de serviços, comerciais e financeiros;
 - Homebroker
 - E-commerce
 - Atendimento de call-center realizado por indianos de empresas dos EUA: Filme “Quem Quer Ser Um Milionário”

Primeira Fase da Globalização

1. Início nos séculos XV e XVI com a **Expansão Marítima** e comercial europeias, em busca de **novas matérias-primas** como forma de alavancar o comércio que **encontrava-se estagnado no continente europeu**.

Quando a Europa se estagnou, os colonizadores foram explorar o Novo Mundo.

E em 2014, quando a Europa está novamente estagnada e os países passam por grande recessões? Para onde vamos? Qual será a saída?

Ártico é o novo alvo das petroleiras

equipe eCycle



Apesar dos problemas ambientais a disputa para conseguir

resíduos?

Encontre os pontos de
doação mais próximos

1 Sua localização

CEP ou endereço

[Não sei meu cep?](#)

2 Tipo do material

Tipo do material

3 Material

O que será descartado

Buscar notícias

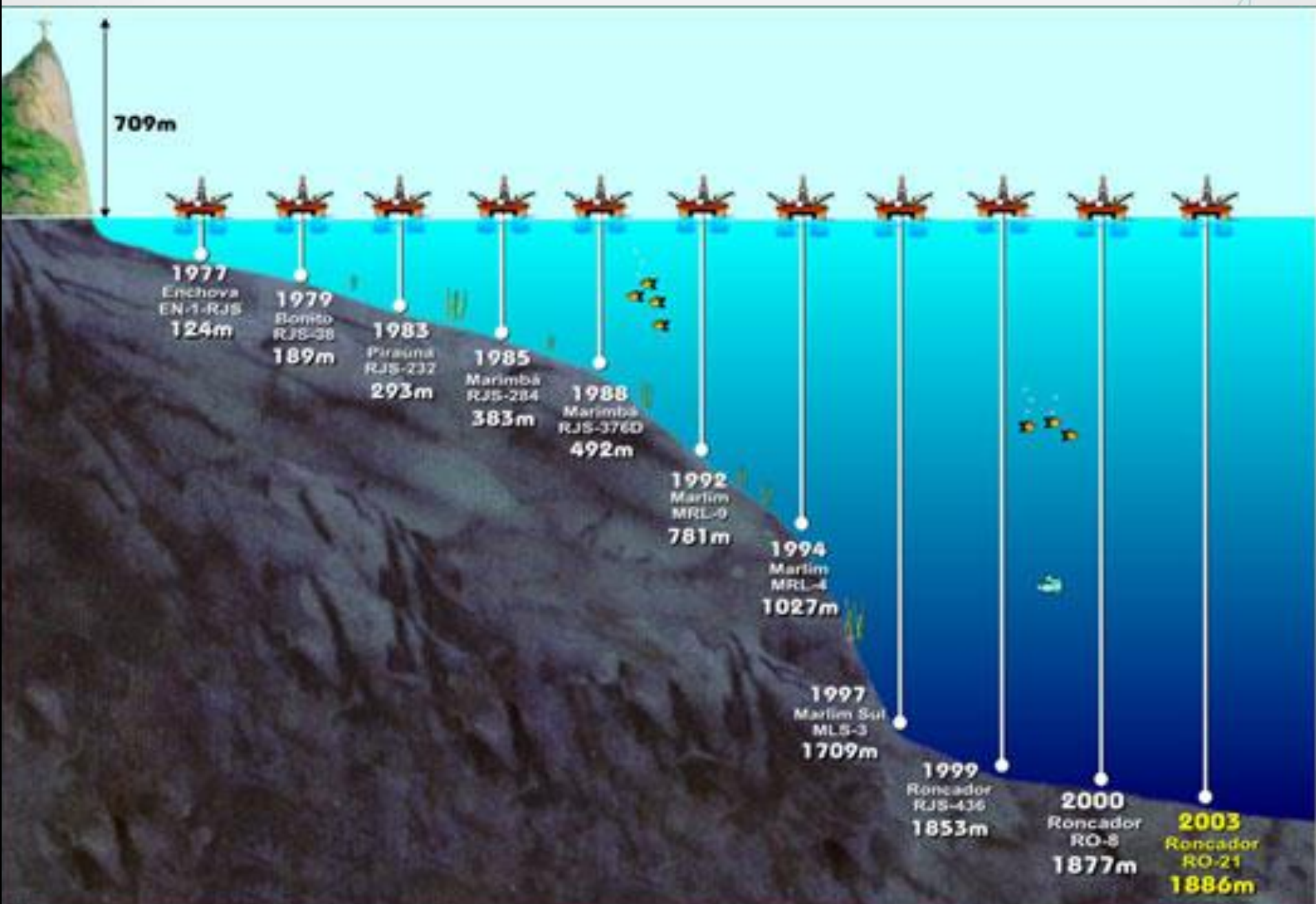
A MÁ NOTÍCIA É QUE
A GELEIRA ESTÁ
DERRETENDO E VAI SER
QUASE IMPOSSÍVEL
ENCONTRAR FOCAS.

A BOA NOTÍCIA É
QUE SE CONTINUARMOS
EM DIREÇÃO AO SUL,
HÁ TONELADAS DE ANIMAIS
GORDOS CHAMADOS
"HUMANOS", QUE NÃO
CONSEGUEM CORRER
MUITO RÁPIDO.



Map of Meat



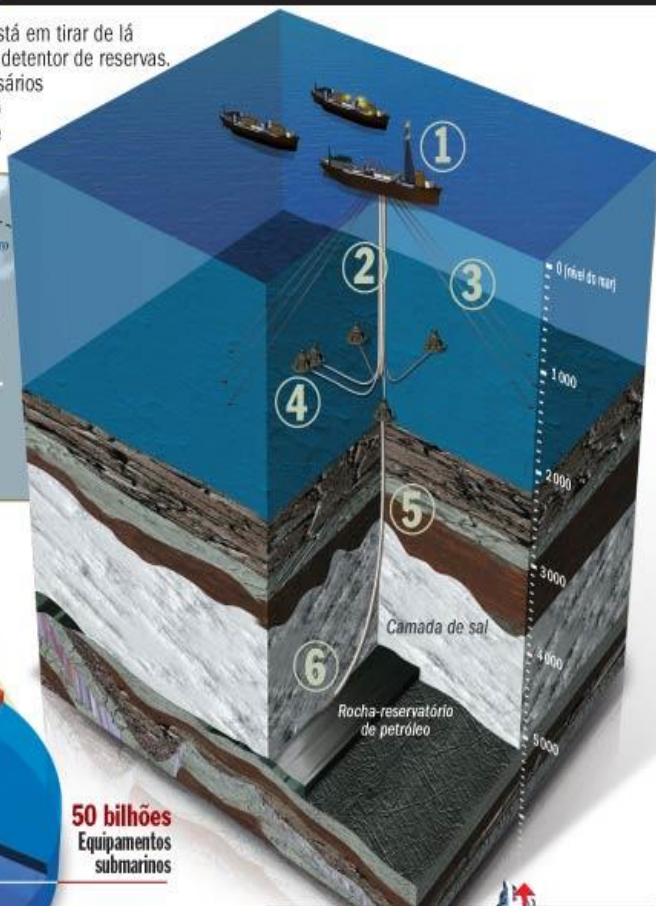
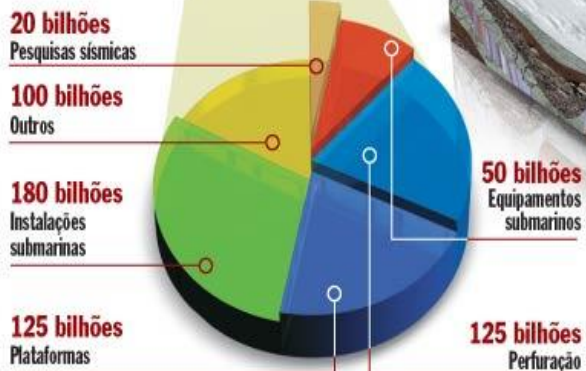


O TAMANHO DO DESAFIO

Chegar ao pré-sal foi difícil, mas o desafio mesmo está em tirar de lá o petróleo e o gás que farão do Brasil o sexto maior detentor de reservas. Os estudos já disponíveis mostram que serão necessários 600 bilhões de dólares para extrair a maior parte do petróleo que se suspeita existir na ultraprofundidade



Esses **600 bilhões de dólares** estão assim divididos:



1) Plataformas

Serão **50**, ao custo unitário de **2,5 bilhões de dólares**. Cada uma leva quatro anos para ficar pronta



2) Risers e outros dutos flexíveis

9000 km, o dobro da distância do Oiapoque ao Chuí

3) Cabos de ancoragem

Com **2,5 km** de comprimento, não poderão ser de aço, porque ficariam tão pesados que afundariam a plataforma

4) Árvore-de-natal

Liga o poço aos cabos que chegam à plataforma. Serão **2000**. A primeira só fica pronta em março de 2009



5) Dutos de aço

Do fundo do mar até o petróleo, serão usados **20 000 km** de tubos. Enfileirados, dariam meia volta ao mundo

6) Sondas de perfuração

O aluguel de uma sonda custa pelo menos **450 000 dólares** por dia. Será necessário furar **2000** poços

* Estimativas da UBS Pactual

Um longo caminho

O reservatório de Tupi é o único na área do pré-sal para o qual já se divulgou um cronograma inicial de exploração. Ainda está na fase de avaliação da descoberta. Só no fim de 2010 a viabilidade da produção em larga escala começará a ser testada

2003/2007

Exploração — Levantamentos sísmicos, interpretação dos dados geológicos e perfuração de poços exploratórios. Nessa etapa foi feita a estimativa da quantidade de petróleo que pode ser extraída em Tupi:

Março de 2009

Teste de longa duração — Um dos itens da fase de avaliação da descoberta, em que se analisam as características do reservatório. Está prevista uma produção de **30 000 barris** por dia durante o teste. Ao final, será feita a Declaração de Comercialidade, atestado de viabilidade

2010

Plano de desenvolvimento — Dimensionamento da infra-estrutura e da logística de produção do petróleo e do gás encontrados, com a instalação das primeiras plataformas, navios-tanque, dutos

Dezembro de 2010

Projeto-piloto — Verificação da viabilidade da produção em larga escala. A previsão é produzir **100 000 barris** por dia nessa

2012

Produção — escoamento do produto, desde o poço até o terminal, para a comercialização do petróleo e do gás — com as refinarias ou o comércio internacional. Estima-se que Tupi chegue a produzir **500 000 barris** por dia

Segunda Fase da Globalização

- Séculos XVIII e XIX com a Revolução Industrial, com o surgimento do motor a vapor e da eletricidade.
- Divisão social do trabalho;
 - Ascensão da Burguesia;
 - Mais Valia;
 - Exploração da Mão-de-Obra;
 - Ganhos de escala: **produtividade?**
 - O desafio da **PRODUTIVIDADE** ainda existe no Brasil?

Produtividade na Indústria:

Brasil

X

USA



Paul Krugman: “produtividade não é tudo, mas no longo prazo é quase tudo”

**Um trabalhador brasileiro gera
perto de 22 000 dólares por
ano de riqueza**

**Um trabalhador americano
gera cerca de 100 000 dólares
por ano de riqueza**

Terceira Fase da Globalização

- Ocorre na segunda metade do Século XX com o surgimento da Informática, da Telemática, da Robótica e da Biotecnologia.

Quarta Fase da Globalização

- Caracterizada pelas novas Tecnologias da Informação e Comunicação e pelo Capital especulativo.

A globalização reforça a necessidade de

- Atualização constante;
- Sólida formação acadêmica;
- Autodesenvolvimento;
- Polivalência / multifuncionalidade;
- Foco em resultados;
- Iniciativa;
- Criatividade;

A globalização reforça a necessidade de

- Visão ampliada e estratégica de negócio;
- Flexibilidade de ideias e atos;
- *Marketing* pessoal;
- Assunção de responsabilidade dos riscos;
- Ética (profissional) (moral);
- Qualidade nos serviços prestados;
- Domínio de informática e línguas.
- Sustentabilidade.

O Empreendedor que existe em você

O teste foi desenvolvido pelo “Centro de Gerenciamento Empreendedor (*Center for Entrepreneurial Management*)”, localizado em New York, depois de analisar questionários entregues a 2500 membros dessa associação sem fins lucrativos, os quais iniciaram seus próprios negócios.

Circule suas respostas para cada uma das perguntas; Some seus pontos de acordo com o item ‘pontuação’;

Em seguida, leia o texto " O que impulsiona o empreendedor?" para ver em que posição você se encontra em relação a empreendedores estabelecidos e para ver uma análise das respostas dadas por eles.

O Empreendedor que existe em você

1 - Como era o emprego de seus pais?

- a) Ambos trabalhavam e foram autônomos a maior parte de suas vidas.
- b) Ambos trabalhavam e foram autônomos durante algum tempo de suas vidas.
- c) Um deles foi autônomo durante a maior parte de sua vida.
- d) Um deles foi autônomo durante certo momento de sua vida.
- e) Nenhum deles já foi autônomo.

2 - Você já foi despedido alguma vez de um emprego?

- a) Sim, mais de uma vez.
- b) Sim, uma vez.
- c) Não.

O Empreendedor que existe em você

3 - Você é imigrante, ou seus pais ou avós eram imigrantes?

- a) Eu não nasci no país.
- b) Um dos meus pais ou ambos não nasceram no país.
- c) Pelo menos um dos meus avós não nasceu no país.
- d) Não se aplica.

4 - Sua carreira foi:

- a) Primeiramente em uma pequena empresa (menos de 100 empregados).
- b) Primeiramente em uma média empresa (entre 100 e 500 empregados).
- c) Primeiramente em uma grande empresa (mais de 500 empregados)

O Empreendedor que existe em você

5 - Você dirigiu algum negócio antes dos 20 anos?

- a) Muitos
- b) Poucos
- c) Nenhum

6 - Quantos anos você tem no momento?

- a) 21 – 30
- b) 31 – 40
- c) 41 – 50
- d) 51 ou mais

O Empreendedor que existe em você

7 - Você é o filho _____ na família.

- a) Mais velho.
- b) Do meio.
- c) Mais novo.
- d) Outro.

8 - Você é:

- a) Casado.
- b) Divorciado.
- c) Solteiro

O Empreendedor que existe em você

9 - Seu mais alto nível de educação formal é:

- a) Segundo grau incompleto.
- b) Segundo grau completo.
- c) Superior.
- d) Mestrado.
- e) Doutorado.

10 - O que motiva você, em primeiro lugar, a começar um negócio?

- a) Ganhar dinheiro.
- b) Eu não gosto de trabalhar para outra pessoa.
- c) Ser famoso.
- d) Como uma saída para o excesso de energia

O Empreendedor que existe em você

11 - Seu relacionamento com o responsável pela maior parte da renda familiar, seu pai ou mãe:

- a) Tenso.
- b) Satisfatório.
- c) De rivalidade.
- d) Inexistente.

12 - Se você pudesse escolher entre trabalhar duro e trabalhar astuciosamente, você:

- a) Trabalharia duro.
- b) Trabalharia astuciosamente.
- c) Ambos

O Empreendedor que existe em você

13 - Em quem você confia para obter conselho crítico de gerenciamento?

- a) Equipes internas de gerenciamento.
- b) Profissionais externos de gerenciamento.
- c) Profissionais financeiros externos.
- d) Ninguém, exceto eu mesmo.

14 - Se você estivesse numa pista de corridas, em qual destes você colocaria seu dinheiro?

- a) Na dupla do dia - uma chance de enriquecer de repente.
- b) Numa aposta com probabilidade de 10 por 1.
- c) Numa aposta com probabilidade de 3 por 1.
- d) No favorito com probabilidade de 2 por 1.

O Empreendedor que existe em você

15 - O único ingrediente que é tanto necessário quanto suficiente para começar um negócio é:

- a) Dinheiro.
- b) Clientes.
- c) Uma ideia ou produtos.
- d) Motivação e rigoroso trabalho.

16 - Se você fosse um jogador de tênis profissional e tivesse uma chance de jogar contra um profissional superior, como Jimmy Connors, você:

- a) Recusaria, porque ele poderia facilmente vencê-lo.
- b) Aceitaria o desafio, mas não apostaria nenhum dinheiro.
- c) Apostaria seu pagamento de uma semana que você ganharia.
- d) Aceitaria uma vantagem, apostaria uma fortuna e jogaria por uma resultado inesperado.

O Empreendedor que existe em você

17 - Você tende a se apaixonar rapidamente por:

- a) Novas ideias de produtos.
- b) Novos funcionários.
- c) Novos planos financeiros.
- d) Todos acima.

18 - Qual dos seguintes tipos de personalidade é o mais apropriado para ser seu braço direito?

- a) Brilhante e energético.
- b) Brilhante e preguiçoso.
- c) Estúpido e energético.

O Empreendedor que existe em você

19 - Você executa melhor os trabalhos porque:

- a) Você é sempre pontual.
- b) Você é super organizado.
- c) Você tem bom desempenho.

20 - Você detesta discutir:

- a) Problemas envolvendo funcionários.
- b) Assinatura de contas de despesas.
- c) Novas práticas de gerenciamento.
- d) O futuro da firma.

O Empreendedor que existe em você

21 - Dada uma escolha, você preferiria:

- a) Jogar o dado com uma chance em 3 de ganhar.
- b) Trabalhar sobre um problema com uma chance em 3 de resolvê-lo no prazo fixado.

22 - Se você pudesse escolher entre as seguintes profissões competitivas, seria:

- a) Golfe profissional.
- b) Vendas.
- c) Advocacia de aconselhamento pessoal.
- d) Magistério.

O Empreendedor que existe em você

23 - Se você tivesse de escolher entre trabalhar com um sócio que é um amigo íntimo e trabalhar com um estranho que é um especialista na sua área, você escolheria:

- a) O amigo íntimo.
- b) O especialista.

24 - Você gosta de estar com pessoas:

- a) Quando você tem algo significativo para fazer.
- b) Quando você pode fazer algo de novo e diferente.
- c) Mesmo quando você não tem nada planejado.

O Empreendedor que existe em você

25 - Em situações de negócio que exigem ação, esclarecer quem está no comando ajudará a produzir resultados.

- a) Concordo.
- b) Concordo, com ressalvas.
- c) Discordo.

26 - Ao planejar um jogo competitivo, você se preocupa com:

- a) O quanto você joga bem.
- b) Ganhar ou perder.
- c) Tanto “a” quanto “b”.
- d) Nem “a” nem “b”.

<i>Questão</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	<i>11</i>	<i>12</i>	<i>13</i>
<i>Resposta</i>													
A	10	10	5	10	10	8	15	10	2	0	10	0	0
B	5	7	4	5	7	10	2	2	3	15	5	5	10
C	5	0	3	0	0	5	0	2	10	0	10	10	0
D	2		0			2	0		8	0	5		5
E	0								4				

<i>Questão</i>	<i>14</i>	<i>15</i>	<i>16</i>	<i>17</i>	<i>18</i>	<i>19</i>	<i>20</i>	<i>21</i>	<i>22</i>	<i>23</i>	<i>24</i>	<i>25</i>	<i>26</i>
<i>Resposta</i>													
A	0	0	0	5	2	5	8	0	3	0	3	10	8
B	2	10	10	5	10	15	10	15	10	10	3	2	10
C	10	0	3	5	0	5	0		0		10	0	15
D	3	0	0	5			0		0				0
E													

SEU PERFIL EMPREENDEDOR

235 – 285	Empreendedor de sucesso
200 – 234	Empreendedor
185 – 199	Empreendedor latente
170 – 184	Empreendedor em potencial
155 – 169	Empreendedor duvidoso
Abaixo de 155	Empregado

<i>Questão</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	<i>11</i>	<i>12</i>	<i>13</i>
<i>Resposta</i>													
A	10	10	5	10	10	8	15	10	2	0	10	0	0
B	5	7	4	5	7	10	2	2	3	15	5	5	10
C	5	0	3	0	0	5	0	2	10	0	10	10	0
D	2		0			2	0		8	0	5		5
E	0								4				

<i>Questão</i>	<i>14</i>	<i>15</i>	<i>16</i>	<i>17</i>	<i>18</i>	<i>19</i>	<i>20</i>	<i>21</i>	<i>22</i>	<i>23</i>	<i>24</i>	<i>25</i>	<i>26</i>
<i>Resposta</i>													
A	0	0	0	5	2	5	8	0	3	0	3	10	8
B	2	10	10	5	10	15	10	15	10	10	3	2	10
C	10	0	3	5	0	5	0		0		10	0	15
D	3	0	0	5			0		0				0
E													

SEU PERFIL EMPREENDEDOR

235 – 285	Empreendedor de sucesso
200 – 234	Empreendedor
185 – 199	Empreendedor latente
170 – 184	Empreendedor em potencial
155 – 169	Empreendedor duvidoso
Abaixo de 155	Empregado

Pensar em Empreender é: (comportamento)

- Experimentar;
- Tomar decisões;
- Transformar;
- Dar novas formas ao pensamento

Elementos da cultura empreendedora

- Identificação de oportunidades de negócio;
- Definição de visões;
- Expressão de diferenciais;
- Avaliação de riscos;
- Gestão de relacionamentos;
- Definir projetos e realizá-los.

Dez mandamentos do empreendedor de sucesso

01 - TENHA INICIATIVA E CURIOSIDADE:

Descobrimo e **transformando oportunidades em produtos** ou negócios inovadores

“Milhões viram a maçã cair, mas só Newton perguntou por quê”.

Bernard M. Baruch – Conselheiro Presidencial de W.Wilson a D. Eisenhower

02 - SEJA PERSISTENTE NAS METAS E FLEXÍVEL NAS ESTRATÉGIAS:

As estratégias mudam com as circunstâncias - seja persistente, **não teimoso**.

“Nada está em nosso poder **como a própria vontade**”.

Santo Agostinho

Dez mandamentos do empreendedor de sucesso

03 - CALCULE OS RISCOS:

O empreendedor **não está em busca de aventuras e sim de resultados.**

"É preciso menos tempo para fazer algo da maneira certa do que explicar por que foi feito da maneira errada".

Henry Longfellow

04 - PERSIGA SEMPRE A MÁXIMA EFICIÊNCIA:

Exceder padrões de qualidade com **menores custos: este é o desafio.**

"Só o melhor é o suficiente". (*Autor desconhecido*)

X

"O ótimo é inimigo do bom" (Comandante Rolim)

X

"Há momentos em que o **feito** é melhor do que o per**feito**" (*Autor desconhecido*)

Dez mandamentos do empreendedor de sucesso

05 - COMPROMETA-SE COM SEUS PROJETOS:

Dedicação e responsabilidade não são sacrifícios, mas investimentos.

“Não há atalhos para os lugares aos quais vale a pena chegar”.

Beverly Sills

06 - ESTUDE O MERCADO:

Necessidades dos clientes, competência dos concorrentes e condições dos fornecedores: este é o seu universo. Conheça-o.

“O homem pode **tanto quanto sabe**”.

Francis Bacon

Dez mandamentos do empreendedor de sucesso

07 - ESTABELEÇA METAS:

Desafios de curto, médio e longo prazo são a sua estrada. Boa viagem!

“O real não está na saída e nem na chegada, está na **travessia**”.

Guimarães Rosa

08 - FAÇA UM PLANO DE NEGÓCIOS:

Planejar é projetar hoje aonde se quer chegar no futuro, enxergando o caminho a ser percorrido e seus obstáculos. É o sonho consequente.

“A velocidade só faz sentido quando você sabe aonde quer chegar”.

Autor ignorado

Dez mandamentos do empreendedor de sucesso

09 - DESENVOLVA SEU ESPÍRITO DE LIDERANÇA:

Forme redes de contatos. Desperte e conquiste corações e mentes !

“A liderança existe quando há um movimento em direção a um objetivo”.

Amyr Klink

10 - ACREDITE EM VOCÊ:

Errar faz parte da natureza de qualquer ser humano. Fazer dos erros uma oportunidade para se tornar melhor, é da natureza do empreendedor.

“Não é a montanha que conquistamos, mas a nós mesmos”.

Sir Edmund Hillary - o primeiro a escalar o Monte Everest

O que caracteriza o ímpeto empreendedor?

