



**CORRER RISCOS
CALCULADOS**

AS CARACTERÍSTICAS DE COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR (CCEs)

O Empretec trabalha com as dez Características de Comportamento Empreendedor (CCEs) associadas ao desempenho de empreendedores bem-sucedidos. Cada CCE representa a síntese de três comportamentos específicos que a compõem, de um total de trinta comportamentos empreendedores que são trabalhados no Empretec.

Pode-se afirmar que um Empreendedor que pratique os três comportamentos de uma CCE possui aquela Característica de Comportamento Empreendedor. Quanto maior a frequência com que o Empreendedor aplica tais comportamentos à sua vida prática, mais forte é a Característica de Comportamento Empreendedor no seu perfil pessoal.

Por sua vez, as CCEs são agrupadas em três diferentes conjuntos, que se diferenciam pela natureza dos resultados alcançados pela sua prática: fazer as coisas acontecerem (realização), enxergar resultados futuros e a forma adequada de alcançá-los (planejamento) e influenciar outras pessoas a seguir sua própria visão (poder). Esse e-book tem o objetivo de possibilitar que você desenvolva e aplique estes comportamentos à sua realidade e seus negócios.

CONHEÇA OS TRÊS COMPORTAMENTOS DA CCE QUE PERTENCEM AO CONJUNTO DE REALIZAÇÃO

Procura e avalia alternativas para tomar decisões

Busca reduzir as chances de erro

Aceita desafios moderados, com boas chances de sucesso

Vamos falar um pouco sobre

CORRER RISCOS CALCULADOS

Esta Característica de Comportamento Empreendedor propicia uma reflexão sobre a responsabilidade pessoal das escolhas do empresário versus a responsabilidade sobre os resultados obtidos.

No Seminário Empretec é aplicado o jogo dos aros, realizado com empreendedores desde 1950, e que já foi jogado por mais de 200.000 pessoas em pelo menos 35 países. Este jogo possibilita que os participantes tenham dados sobre si mesmos e a forma como agem em situações de risco, e que os utilizem para fazer uma auto avaliação de seu modus operandi.

Demonstra também a importância de buscar informações, dados e indicadores para que possam fazer a avaliação dos riscos envolvidos em suas decisões.



PROCURA E AVALIA ALTERNATIVAS PARA TOMAR DECISÕES

O empreendedor se depara com situações de tomada de decisão a todos os instantes.

***ANTES DE MAIS NADA É FUNDAMENTAL QUE ELE
TENHA CONSCIÊNCIA QUE, MESMO COM TODAS AS
INFLUÊNCIAS EXTERNAS, A RESPONSABILIDADE
DOS RESULTADOS É DELE.***

É necessário que, para reduzir seus riscos em situações desafiadoras, o empreendedor procure o máximo de opções possíveis para que possa decidir diante delas. Esta decisão, por sua vez, para que os riscos sejam minimizados, é necessário que se tenha o máximo de informação possível e ainda somar com sua experiência pessoal em outras tomadas de decisões.

O empreendedor necessita estar criando alternativas no seu dia-a-dia empresarial. Na área comercial, por exemplo, precisa avaliar qual a melhor forma de vender a prazo: Cheque, boleto, cartão de crédito, "caderninho" etc. Nem sempre a opção que gera a maior venda é a que tem a maior adimplência. Vender e não receber. De que adianta?

Vale a pena acessar o blog da ACCESSTAGE:

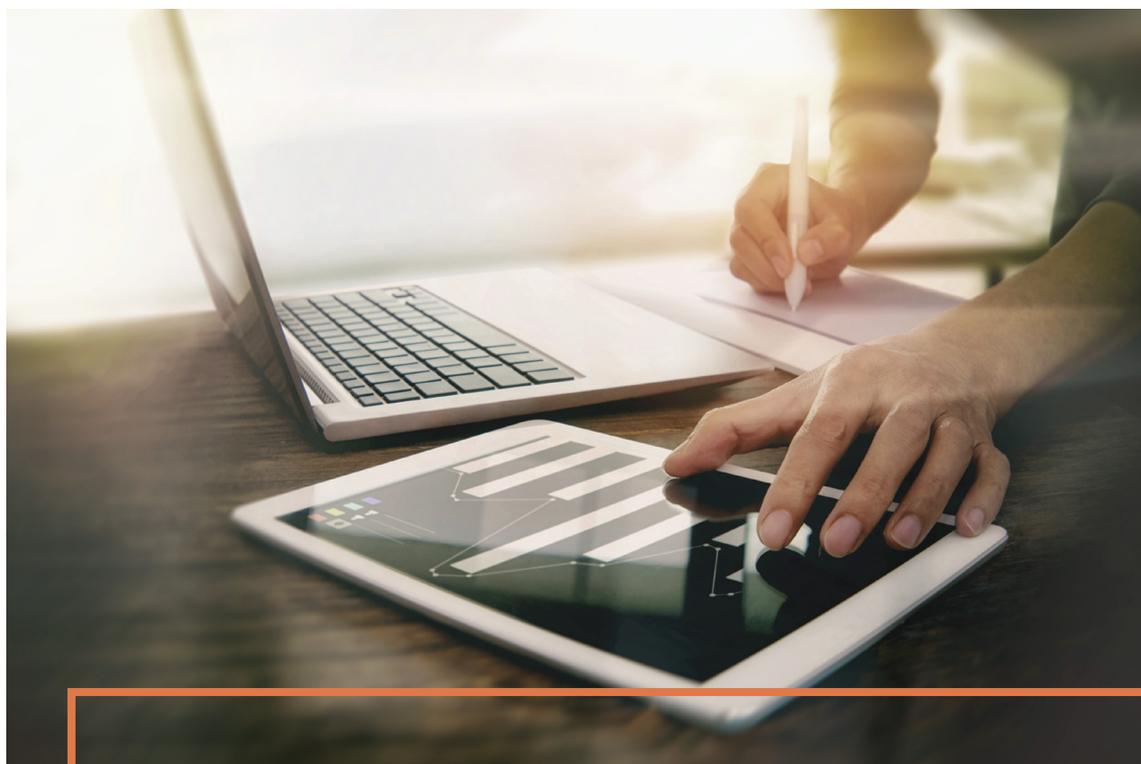
<http://blog.accesstage.com.br/gestao-financeira-e-a-crise-como-reduzir-os-riscos-da-sua-empresa> fala um pouco mais sobre isso.

Ainda há a avaliação de como investir seu dinheiro. Qual a melhor alternativa? Colocar no negócio ou aplicar no mercado de ações, fundos, câmbio ou outras alternativas do mercado? Para tomar essa decisão é necessário saber efetivamente como está a rentabilidade do seu negócio e perspectivas de crescimento. Uma ferramenta eficiente para isso é o Plano de Negócio que aumenta em até 60% sua chance de ter sucesso, isto é, reduz o risco de errar. Não menos importante é estudar sobre como investir no mercado de ações e em outros fundos de investimento. O que não pode acontecer é o dinheiro ficar na poupança. É a pior opção hoje de rentabilidade

Sites como <http://www.infomoney.com.br> , www.comoinvestir.com.br, dão dicas interessantes de como tratar seu dinheiro. Procure no youtube vídeos sobre o assunto. Vai se surpreender com a quantidade de postagens interessantes e bem didáticas sobre as alternativas menos e mais arriscadas de com investir seu dinheiro.



BUSCA REDUZIR AS CHANCES DE ERRO



Uma empresária de Teixeira de Freitas-BA pretendia abrir uma nova loja na região da Chapada Diamantina-BA. A previsão de investimento era de 400 mil reais. Ela havia feito uma visita à região e achou promissora para seu novo negócio. Segundo a sua percepção, era certa a viabilidade. Antes de tomar a decisão final resolveu contratar uma empresa de pesquisas para que apurasse com mais cuidado alguns dados.

Foi diagnosticada a inviabilidade do negócio na região. Segundo a pesquisa, as lojas do mesmo ramo são de moradores locais e vendem habitualmente no “caderninho” e sem qualquer garantia. Para o caso dela, uma loja moderna e tecnológica, iria de encontro com uma cultura comercial local que, dificilmente seria mudada. Muitos não entendem porque não dá certo o negócio, mas aspectos culturais são também decisivos para tomar uma decisão. Ela pagou 10 mil reais na pesquisa, mas deixou de perder um bom dinheiro em um investimento errado.



REDUZIR AS CHANCES DE ERRO ESTÁ DIRETAMENTE LIGADA À BUSCA DE INFORMAÇÕES.

O empreendedor tem hoje, além de várias empresas de pesquisa, ferramentas modernas para avaliar seus riscos. Uma simples pesquisa no google pode dar informações suficientes para que ele tome a decisão certa.

Quando falamos de riscos, este está diretamente ligado a decisões que envolvem desafio. Filomena Garcia, colunista do UOL fala que “O grande desafio do empreendedor é conhecer os riscos ligados a cada modelo de negócio e procurar reduzi-los”.

Veja mais em:

<https://economia.uol.com.br/ultimas-noticias/colunistas/filomena-garcia/2015/07/14/saiba-como-reduzir-os-riscos-de-um-negocio-proprio.htm?cmpid=copiaecola>

Hoje muitos novos empreendedores estão apostando em franquias, pois o modelo de gestão já vem formatado e com os devidos treinamentos do gestor e da equipe. Além disso as franquias fazem o estudo de mercado de forma sistemática, reduzindo assim o risco de errar.

ACEITA DESAFIOS MODERADOS, COM BOAS CHANCES DE SUCESSO.

O que é desafiante para uma pessoa pode não ser para outra. Isso tem a ver com a experiência pessoal e o conhecimento de cada um. Aceitar um desafio é outra história. Alguns preferem viver de forma moderada, sem riscos, com resultados previsíveis e sem passar pelo “friozinho na barriga”. Não é fácil superar o medo de errar. Muitos não lidam bem com a exposição de sua imagem quando associada ao fracasso, ao insucesso e ao erro propriamente dito. Protegem-se buscando escolhas seguras para garantir um bom julgamento, especialmente das pessoas mais próximas.

COMETER ERROS É ESSENCIAL PARA APRENDER.

Errar é dar-se a possibilidade de caminhar por caminhos desconhecidos e só neles é que temos aprendizados. Você tem medo? Claro que sim. Por isso existe a coragem. Toda pessoa corajosa tem medo.

O site *Jornal do Empreendedor* trata desse assunto também: “Medo, o “pai do egoísmo”, a raiz de todo mal da humanidade...”
<https://jornaldoempreendedor.com.br/destaques/inspiracao/medo-de-correr-riscos/>



A escolha dos desafios precisa ser muito bem avaliada. Os desafios moderados são aqueles possíveis de se alcançar. É ir um pouco além, um passo a mais, exigindo algo mais de você. Precisa ser algo alcançável para que você tenha chance de sucesso e não se frustre por se sentir incapaz. “... os empreendedores são pessoas motivadas pela busca da realização pessoal e por isso, procuram agir frente às dificuldades, não ficando satisfeitas em manter o status atual... definem novos padrões de serviços, implementam novas organizações, oferecem novos produtos...” - (McClelland, 1972 e Schumpeter, 1959).

É FUNDAMENTAL QUE SE TRABALHE PARA TER SUCESSO DIANTE DO RISCO. NOVAMENTE A INFORMAÇÃO CORRETA E ADEQUADA PARA A DECISÃO É FUNDAMENTAL PARA MINIMIZAR OS RISCOS. ACESSAR PESSOAS COM EXPERIÊNCIA NA ÁREA E SE AMPARAR POR DADOS TÉCNICOS E PRÁTICOS PODEM TORNAR SEU DESAFIO MODERADO.

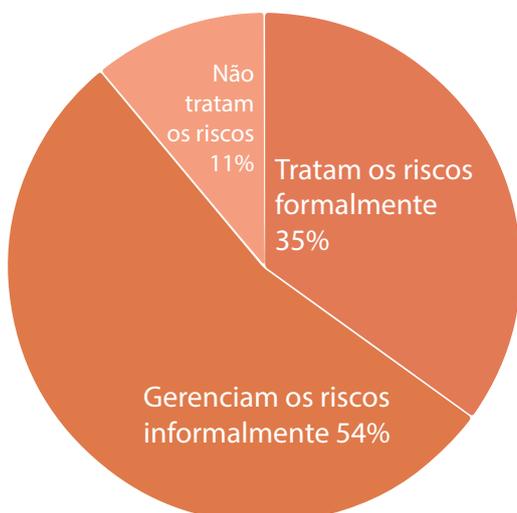
DICAS GERAIS

Na prática, hoje o empresário pode ser surpreendido por problemas contábeis, jurídicos, com fornecedores, concorrentes, clientes e com sua própria equipe. Um amigo já me dizia: "Tome vacina para não tomar remédio. Vacina é muito mais barata e remédio, além de mais caro, costuma ser amargo". Para evitar o risco de se deparar com esses problemas, cuide dos papeis, dos documentos, dos contratos, das chamadas papeladas. Revise cuidadosamente tudo e reduzirá ser pego de surpresa muitas vezes por pessoas que você confiava e tinha uma ótima relação pessoal. Converse mais com seu contador e tenha um advogado de sua confiança para revisar seus contratos.

Segundo o PMBOK, guia de gerenciamento de projetos e principal obra do PMI (Project Management Institute): "Risco é um evento ou uma condição incerta que, se ocorrer tem um efeito positivo ou negativo em um ou mais objetivos do projeto, como escopo, prazo, custo e qualidade". No entanto, uma pesquisa feita pelo PMI (Project Management Institute), em 2009, mostrou que apenas 35% das organizações participantes tratavam seus riscos formalmente, com uma metodologia estruturada por políticas, procedimentos e formulários. Além disso, 54% delas diziam gerenciar informalmente os riscos, enquanto 11% simplesmente não tratam os riscos em seus projetos.

Acesse o Blog da UFMG Jr e leia um pouco mais sobre riscos internos e externos e as 6 etapas do processo de gerenciamento de riscos de um projeto.

<http://ucj.com.br/6-passos-para-gerenciar-os-riscos-do-seu-negocio>



***"AQUELE QUE NÃO É CORAJOSO O
SUFICIENTE PARA ASSUMIR RISCOS
NÃO VAI CONSEGUIR NADA NA VIDA".
MUHAMMAD ALI***

SOBRE O SEBRAE BAHIA

O Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) é um entidade privada sem fins lucrativos, que conta com uma rede de quase 700 pontos de atendimento presencial em todo o Brasil, sendo 31 somente na Bahia. Com o apoio e a orientação do Sebrae, as micro e pequenas empresas se fortalecem e geram mais empregos e renda para todo o Brasil.

O Sebrae na Bahia foi concebido para apoiar e fomentar a criação, a expansão e a modernização das micro e pequenas empresas do Estado, capacitando-as para cumprir, eficazmente, o seu papel no processo de desenvolvimento econômico e social. Para facilitar o atendimento em diversas regiões do estado, foram inauguradas diversas unidades de atendimento.

Desta forma, o Sebrae na Bahia fica ainda mais próximo de seus clientes, oferecendo soluções em educação, consultoria, acesso ao crédito e ao mercado, além de incentivar a abertura de novos pequenos negócios e a qualificação das empresas já existentes. Tudo para fomentar o progresso econômico e social do povo.

Mais conteúdos aqui:

www.ba.sebrae.com.br **0800 570 0800**



SebraeBahia

Empretec Talks

Edição: Sebrae/BA - Unidade de Gestão do Portfólio

Gerente da Unidade: Norma Lucia O. da Silva

Responsável Técnico: André Gustavo de A. Barbosa

Autor: Hermon Freitas

Agosto/2017