

Pelotas, 13 de dezembro de 2007.

Núcleo de Pesquisa, Ensino e Extensão em Pecuária

# Agronegócio: Empreendedorismo e Liderança

"Querendo-a aproveitar, dar-se-á nela tudo."

Pero Vaz de Caminha

Eng. Agrônomo Silon Junior Procath da Silva

E-mail: [silon@tecniagro.com.br](mailto:silon@tecniagro.com.br)



# AGRONEGÓCIO

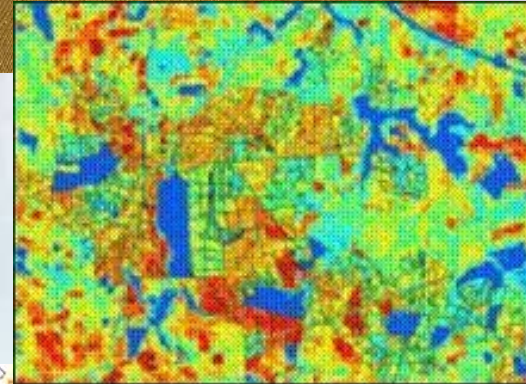
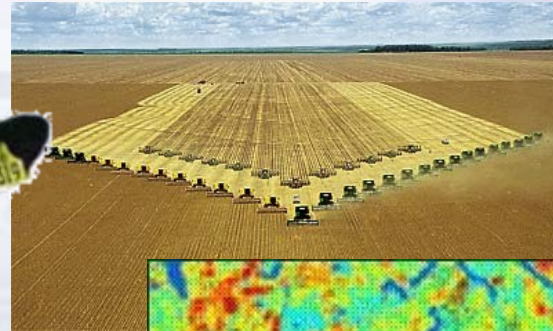


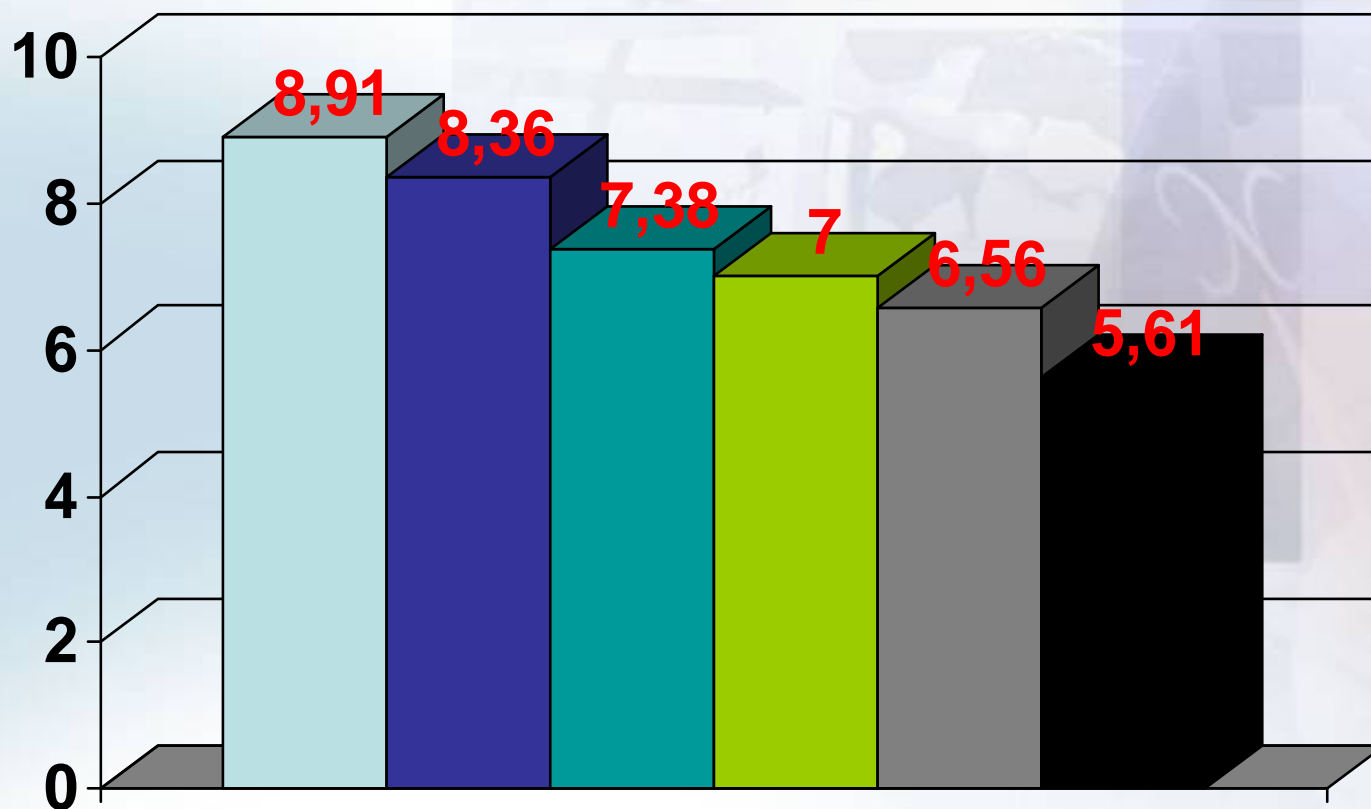
Imagem de índice de vegetação



## Agronegócio participava com 31% do PIB brasileiro – R\$ 524 bilhões em 2005

<b>Insumos e bens de produção</b>	Sementes, fertilizantes, rações, agrotóxicos, máquinas e implementos, produtos veterinários	<b>7%</b>
<b>Produção agropecuária</b>	Produção animal, lavouras permanentes, lavouras temporárias, horticultura, silvicultura e extração vegetal	<b>30%</b>
<b>Processamento e transformação</b>	Alimentos e bebidas, fibras e bio-energia, têxteis e vestuário, madeira, álcool, papel, fumo, óleos e essências	<b>31%</b>
<b>Distribuição e consumo</b>	Restaurantes e hotéis, bares e padarias, <i>fast-food</i> e <i>self-service</i> , supermercados, comércio atacadista e exportação	<b>32%</b>

# RECURSOS HUMANOS PARA O AGRONEGÓCIO

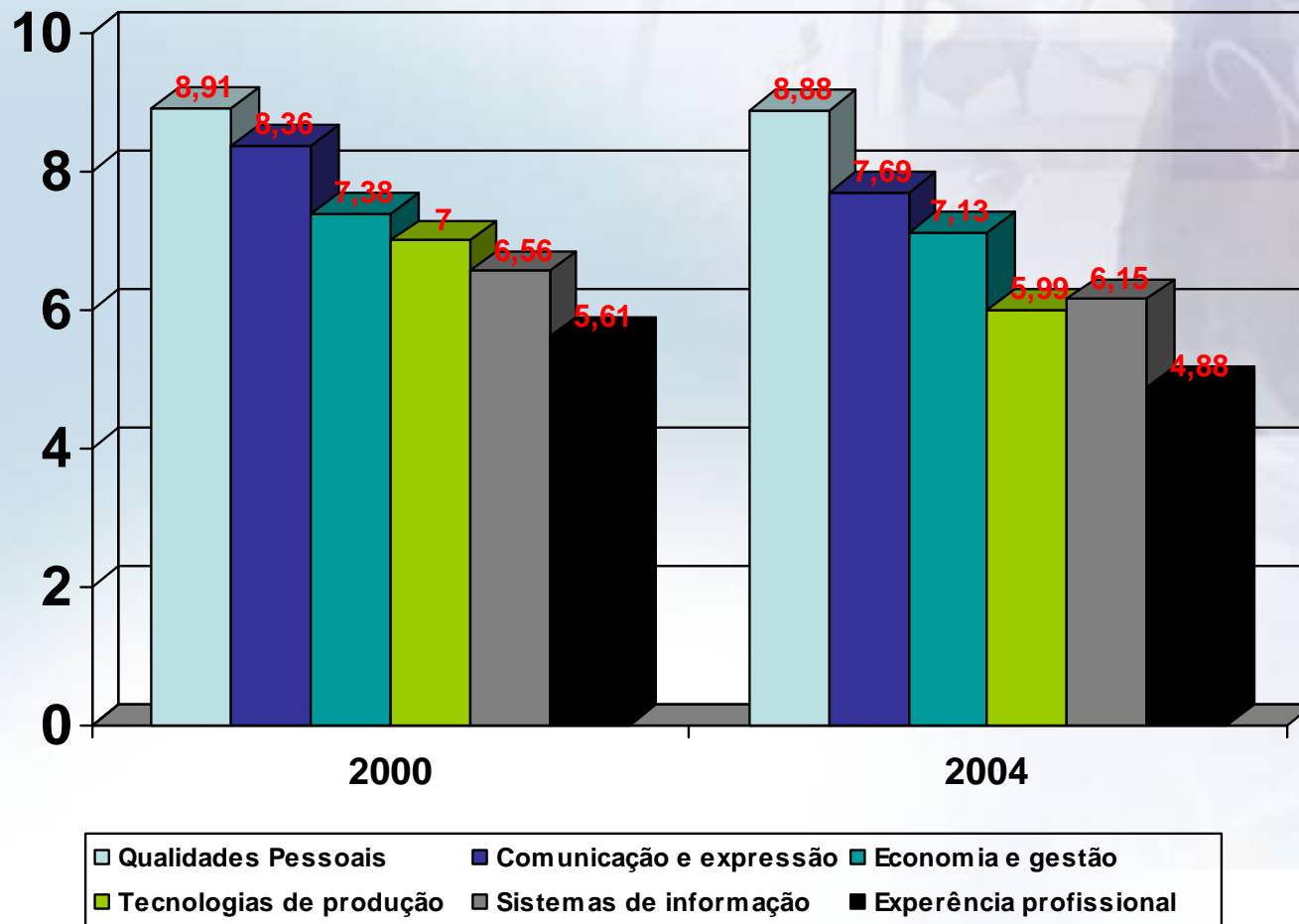


Conhecimentos e habilidades demandados pelo mercado de trabalho do agronegócio brasileiro

Qualidades Pessoais	Comunicação e expressão	Economia e gestão
Tecnologias de produção	Sistemas de informação	Experiência profissional

FONTE: Batalha (2000)

# RECURSOS HUMANOS PARA O AGRONEGÓCIO



FONTE: Batalha (2000), Rinaldi (2007)

The background features a collage of images: a globe at the top, a person in a white shirt in the middle, and a hand holding a pen at the bottom right. A purple horizontal line is positioned above the text, and a purple vertical line is on the left side.

# EMPREENDEDORISMO

# Perfil

**EMPREENDEDOR**

**=**

**SORTE**

# Perfil

\$

**\$ABER VENDER**

O

**ORGANIZAÇÃO**

R

**RECURSOS DISPONÍVEIS**

T

**TECNOLOGIAS ADEQUADAS  
ECONOMICAMENTE**

E

**EXPERIÊNCIA**



# O empreendedor

O empreendedor é motivado pela **auto-realização**, desejo de assumir **responsabilidades** e **independência**.  
Considera irresistível assumir **novos desafios**, estando sempre propondo novas **idéias**, seguidas pela **ação**.

# Pensadores

- **Schumpeter:** **inovação**. "Sempre enfatizei que o empreendedor é o homem que realiza coisas novas e não, necessariamente, aquele que inventa" (1934).
- **Drucker:** prática; visão de mercado; evolução. "O trabalho específico do empreendedorismo numa empresa de negócios é **fazer os negócios de hoje capazes de fazer o futuro, transformando-se em um negócio diferente**" (1974). "**Empreendedorismo não é nem ciência, nem arte. É uma prática**".
- **Filion:** fixação de **objetivos; uso das oportunidades**. "Um empreendedor é uma pessoa imaginativa, caracterizada por uma capacidade de fixar alvos e objetivos".

# Empreendedorismo

Heráclito:

***"Tudo flui, nada persiste, nem permanece o mesmo"***

***"Nada existe em caráter permanente, a não ser a mudança"***

Lulu Santos:

***"Nada do que foi será  
De novo do jeito que já foi um dia  
Tudo passa, tudo sempre passará"***

# Comportamento Empreendedor

- Sonhar e transformar sonhos em realidade;
- Identificar oportunidades, agarrá-las;
- Buscar recursos; e,
- Transformar as oportunidades em negócios.

# Busca de oportunidades e iniciativa

- Faz as coisas antes de solicitado, ou antes, de ser forçado pelas circunstâncias;
  - Age para expandir o negócio em novas áreas, produtos ou serviços;
  - Aproveita oportunidades fora do comum para começar um negócio, obter financiamentos, equipamentos, terrenos, local de trabalho ou assistência.
- O empreendedor é alguém que **está sempre buscando novas oportunidades**. Observando o ambiente, costuma ter **idéias que possam ser transformadas em negócios e as coloca em prática**.

# Persistência

- Age diante de um obstáculo;
- Age repetidamente ou muda de estratégia a fim de **enfrentar um desafio ou superar um obstáculo**;
- Assume responsabilidade pessoal pelo desempenho necessário para atingir metas e objetivos.

A **persistência** é uma das características do empreendedor. Todo negócio tem seus momentos difíceis. Mas é preciso persistir e buscar superação.

# Comprometimento

- **Faz sacrifícios** pessoais ou despende **esforços** extraordinários para completar uma tarefa;
- **Colabora com os empregados**, colaboradores e parceiros ou se coloca no lugar deles, se necessário, para terminar um trabalho;
- Esmera-se em manter os clientes satisfeitos e coloca em primeiro lugar a **boa vontade em longo prazo, acima do lucro em curto prazo.**

Estar **comprometido com a empresa** significa ter **envolvimento pessoal** para que ela mantenha sua qualidade e seus compromissos e continue sempre crescendo.

**Cuida também da área financeira**; ela é uma peça-chave do seu sucesso empresarial. É importante estar presente e ter cuidado com **a qualidade da produção e com o cumprimento de prazos.** Às vezes, um esforço extra é necessário para garantir a satisfação do cliente.

# Exigência de qualidade e eficiência

- Encontra maneiras de **fazer** as coisas **melhor**, mais rápido ou **mais barato**;
- Age de maneira a fazer coisas que satisfazem ou **excedem padrões de excelência**;
- Desenvolve ou utiliza procedimentos para assegurar que o trabalho seja terminado a tempo ou que o trabalho atenda a padrões de qualidade previamente combinados.

A exigência de qualidade e eficiência é um importante diferencial em qualquer tipo de negócio. Quando você cumpre todos os prazos e garante a qualidade esperada pelo cliente, está conquistando a **confiança** dele. Lembre-se que, por mais qualidade que você forneça é preciso estar sempre melhorando para superar as expectativas e se destacar em relação à concorrência.



# Correr riscos calculados

- Avalia alternativas e **calcula riscos deliberadamente**;
- **Age para reduzir os riscos ou controlar os resultados**;
- Coloca-se em situações que implicam desafios ou riscos moderados.

**Montar uma empresa** ou investir para melhorá-la **implica riscos**. Ser ousado é muito importante. No entanto, é fundamental calcular esses riscos para saber onde, como e quando você deve arriscar para fazer sua empresa crescer. Aprender a correr riscos calculados significa **avaliar as alternativas, reduzir os riscos e controlar os resultados**. Se, por exemplo, você desejar investir em sua empresa para aumentar a produção e as vendas, é importante realizar uma pesquisa para saber se existe mercado para absorver este volume de produção adicional.

# Estabelecimento de metas

- Estabelece metas e objetivos que são desafiantes e que têm significado pessoal;
- Define metas de longo prazo, claras e específicas;
- Estabelece objetivos de curto prazo, mensuráveis.

Estabelecer uma meta é muito importante, pois especifica as condições, o tempo e onde se quer chegar. Para atingir sua meta é interessante que você **crie estratégias**.

Para seu objetivo se transformar em uma meta você precisa saber onde quer chegar e definir como e quando chegar.

# Busca de informações

- Dedicar-se pessoalmente a obter informações de clientes, fornecedores e concorrentes;
- Investiga pessoalmente como fabricar um produto ou fornecer um serviço;
- Consulta especialistas para obter assessoria técnica ou comercial.

Conversar com clientes, fornecedores e concorrentes é essencial para posicionar melhor sua empresa no mercado.

# Planejamento e monitoramento sistemáticos

- **Planeja** dividindo tarefas de grande porte em subtarefas com prazos definidos;
- **Revisa seus planos constantemente**, levando em conta os resultados obtidos e as mudanças circunstanciais;
- **Mantém registros financeiros** e utilizá-los para tomar decisões.

Para se tornar um **empreendedor bem-sucedido** é preciso que você aprenda a **planejar**. Por isso, é indispensável que você aprenda a fazer um planejamento de suas ações futuras.

# Persuasão e rede de contatos

- Utiliza estratégias deliberadas para influenciar ou persuadir os outros;
- Utiliza pessoas-chave como agentes para atingir seus próprios objetivos;
- Age para desenvolver e manter relações comerciais.

Um empreendedor está sempre em contato com muitas pessoas: clientes, fornecedores, concorrentes, técnicos, especialistas de diversas áreas etc. Muitas vezes, são pessoas que não estão diretamente ligadas ao seu negócio mas que, a qualquer momento, podem ser muito úteis. **Busque manter contato com as pessoas que podem se tornar fonte de informações e/ou soluções para você.**

Todo empreendedor precisa mais do que uma rede de contatos: precisa saber convencer as pessoas a fazerem o que ela deseja. Convencer o cliente a comprar mais ou o fornecedor a entregar mais rápido, por exemplo.

# Independência e autoconfiança

- **Busca autonomia** em relação a normas e controles de outros;
- **Mantém seu ponto de vista**, mesmo diante da oposição ou de resultados inicialmente desanimadores;
- **Expressa confiança** na sua própria capacidade de complementar uma tarefa difícil ou de enfrentar um desafio.

Um empreendedor é sempre **autodeterminado**, **sabe tomar decisões** com segurança. **Faz questão de ser seu próprio patrão e dono do seu nariz**; **acredita em si** e na **capacidade de realizar sonhos** e projetos. **Tem a humildade para perguntar, pesquisar, ouvir e refletir sobre sugestões dadas**, principalmente pelos mais experientes.

# Idéia e Oportunidade

- Identificando uma oportunidade de negócio
- A seleção de oportunidade é uma tarefa que merece bastante análise e reflexão
- Balanceamento de 4 fatores
  - Afinidade, motivação
  - Necessidade de mercado
  - Conhecimento, habilidades
  - Disponibilidade de recursos

# Afinidade, motivação

- Pesquisas demonstram que aquelas pessoas que trabalham em tarefas na qual sentem prazer pelo que fazem, que gostam muito daquela atividade, têm mais chances de ter sucesso que outras que apenas "suportam" seu dia-a-dia profissional.
- Para estas pessoas quase não há separação entre o trabalho e o lazer, elas nem percebem que estão trabalhando.



# Conhecimento, habilidades

- se você fosse começar uma atividade, escolheria uma na qual você tem uma habilidade acima da média ou outra em que você é apenas regular?
- Isso diz respeito aos "**pontos fortes**" de cada um, ou seja, às coisas que você sabe fazer com um desempenho, e ou tem conhecimento, acima da média.
- Esse aspecto deve ser o alicerce da sua escolha, pois pressupõe que você já parte com um "**diferencial competitivo**" que o distingue dos eventuais "concorrentes" que possam existir.

# Necessidade de mercado

- Além de afinidade e de habilidades, **devemos descobrir uma necessidade ou uma idéia que seja reconhecida pelo mercado como algo de valor**, algo que as pessoa estariam dispostas a pagar para tê-lo.
- Em geral, **as necessidades de mercado são expressas pela necessidades insatisfeitas, os serviços ou os produtos deficientes, as mudanças de comportamento ou as mudanças tecnológicas**, entre outras "fontes" de inspiração

# Disponibilidade de recursos

- Essa questão também "seleciona" alternativas de negócio. Você pode, por exemplo, ter afinidade para lidar com pessoas, ter conhecimento de hotelaria e a necessidade de um hotel na cidade em que você mora.
- Porém, talvez um hotel seja um investimento um pouco grande. Que tal começar com uma pousada?



## Coordenadores de Projetos

A Novartis é uma multinacional farmacêutica presente em mais de 140 países com produtos líderes de mercado.

### Taboão da Serra - SP | Resende - RJ

Reportando-se ao Gerente da área, suas principais responsabilidades incluirão:

- ◆ Planejamento e coordenação do plano anual de investimentos;
- ◆ **Liderar todas as etapas dos projetos;**
- ◆ Coordenar transferência de tecnologia e *start-up* de plantas;
- ◆ Responder pelos custos e prazos dos projetos e coordenar equipes próprias e terceirizadas.

Você deve ser formado em Engenharia Mecânica ou Química e ter experiência de 5 anos em projetos, montagem em indústrias químicas/farmacêuticas, *start-up* de plantas e **gestão de equipes**. **Você deve ser líder, negociador, orientado para ação e resultado e ter foco no cliente.** Inglês fluente é obrigatório.

Favor enviar CV para Luis Hartmann no e-mail [manufacturing@michaelpage.com.br](mailto:manufacturing@michaelpage.com.br) mencionando a referência PLHA 36621 (SP) e PGC0 36480 (RJ).

Michael Page

ENGINEERING & MANUFACTURING

Nosso cliente é uma empresa multinacional de grande porte do segmento de bens de capital. Em função da ampliação do seu quadro busca por:

## Gerente de Produção

Região da Grande São Paulo  
Pacote atrativo

Se reportando para o Gerente de Unidade de Negócios, suas principais atribuições serão:

Acompanhamento do PCP visando ao melhoramento constante do ciclo produtivo;

Gestão das áreas de produção;

Coordenação das atividades de manutenção;

Garantia dos padrões da qualidade segundo normas internacionais e de grandes clientes.

Você deverá ter formação técnica, preferencialmente em Engenharia Mecânica ou de Produção, ~~com experiência mínima de 5 anos no segmento.~~ **Você deve ser hands-on, energético, planejador, e ter liderança. Desejável Inglês fluente.**

Você deverá encaminhar o seu currículo para o e-mail [engenharia@caseconsultores.com.br](mailto:engenharia@caseconsultores.com.br) mencionando a referência CEAS 43382.

Seu currículo será avaliado por Anderson Sampaio.

**CASE**  
CONSULTORES

Alameda Joaquim Eugênio de Lima, 180  
São Paulo, SP 01403-900  
Tel. (11) 3177-0802  
[www.caseconsultores.com.br](http://www.caseconsultores.com.br)

## Engenheiro agrônomo

(17/10/2007)

Confidencial

1. Ensino Superior (completo ou cursando)

VALPARAISO

**Descrição:** Com curso superior completo em **Agronomia** com visão empreendedora e dinâmica , profissional com experiência ou recém - formado . Salário + benefícios a combinar . Local de trabalho : Valparaíso - São Paulo .

## Engenheiro agrônomo

(31/08/2007)

Confidencial

1. Ensino Superior (completo ou cursando)

SAO PAULO

**Descrição:** Necessário ter boa fluência verbal , redação própria , noções de informática , bom relacionamento para atuar na área comercial e experiência em rodovias . Regiões de atuação , Pará , Maranhão , Tocantins . Habilitado , veículo da empresa , ter disponibilidade para viagens e mudança de cidade .

## Agronomo

(09/10/2007)

Action Foods

1. Ensino Superior (completo ou cursando)

DIANOPOLIS

**ESSA NÃO EXIGE PERFIL EMPREENDEDOR!**

**Descrição:** Formado em **Agronomia** , ou cursos correlatos .

• Conhecimentos em alevinos , tambaqui , tilápia , pintado , tambacu , tambatinga , controle administrativo de produção , insumos e despesas .

• **Salário** R\$ 800 , 00

• **Benefícios** : Vale Transporte

• **Regime de contratação** : Autônomo ou CLT ( Efetivo )

• **Horário** : Das 08h às 17h , uma hora almoço .

Fonte: [www.catho.com.br](http://www.catho.com.br)

- **Dados da Empresa Contratante**

- Nome:SADIA
- Descrição Sumária:Indústria e comércio de produtos alimentícios
- Atividade: Alimentos
- Porte: Grande
- Nacionalidade:Brasileira
- **Informações em nosso cadastro:** Cadastrada há **5 anos e 7 meses**  
Anunciou **6 vagas** nos últimos 8 meses **Já contratou candidatos para outras vagas pela Catho Online**

**Dados da Vaga** Título:Médico veterinário (suinocultura)

- Data de entrada:14.12.2007
- Quantidade:1 vaga
- Descrição: Com formação superior completa em Medicina Veterinária.  
**Conhecimentos imprescindíveis:** experiência em extensão rural e manejo de suínos. Com bom relacionamento interpessoal, dinâmico e responsável. Ferramentas da qualidade total. Gestão de pessoas. Informatizado.
- Faixa Salarial: A Combinar
- Áreas Profissionais:Agropecuária/ Veterinária/ Agrobusiness
- Níveis Hierárquicos:Ensino Superior (completo ou cursando)
- Cidades: TOLEDO-PR (1 vaga)

# LIDERANÇA - CONCEITO

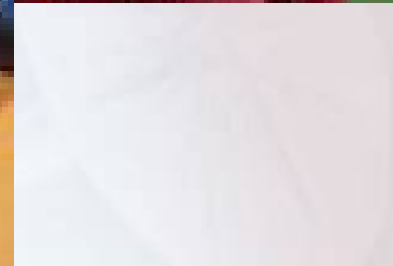
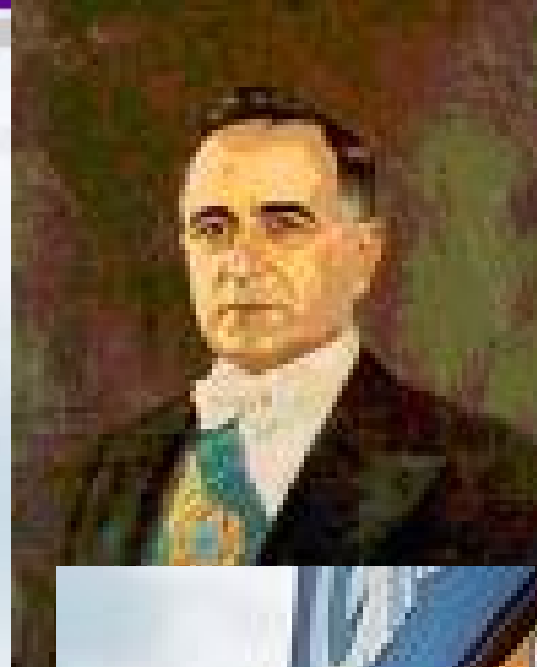
- **Liderança** é a capacidade de **influenciar** pessoas ou grupos em direção à realização de metas.

# LÍDER & EMPREENDEDOR





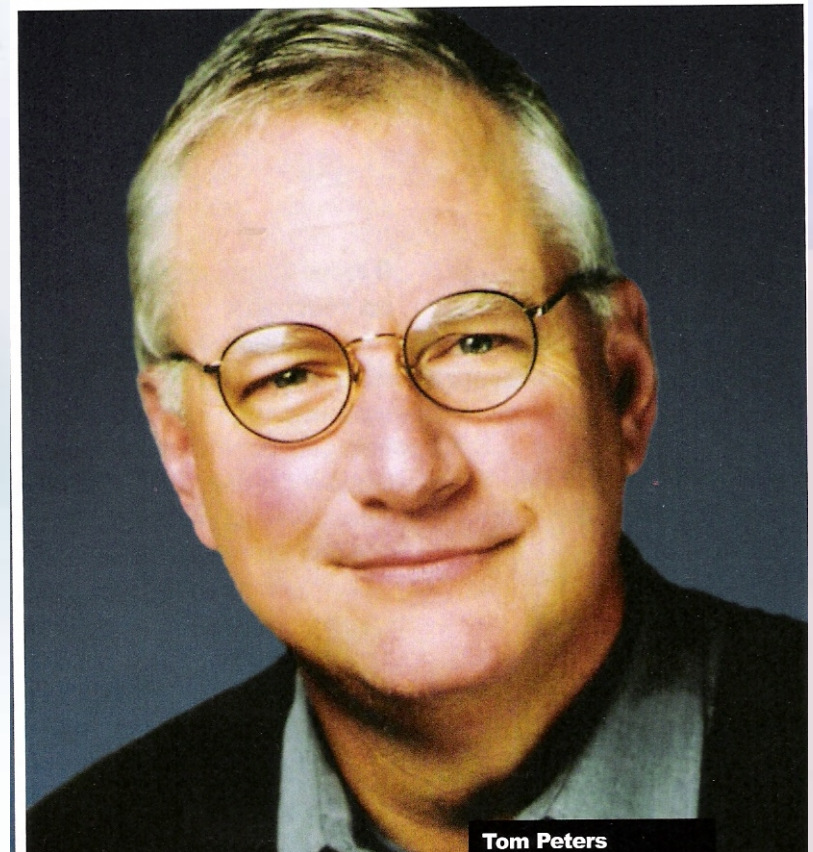
# LÍDERES & EMPREENDEDORES



# LIDERANÇA

**Liderança é o atributo  
que tem a maior  
demanda e a menor  
oferta no mercado**

Tom Peters



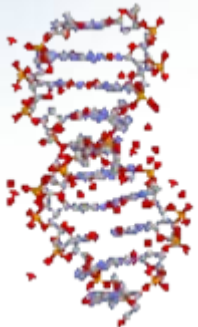
# MENSAGEM

- A melhor maneira de prever o futuro é criá-lo!

Peter Drucker

- O futuro pertence àqueles que acreditam na beleza de seus sonhos...

Roosevelt



# OBRIGADO!

## Silon Junior Procath da Silva

Engenheiro Agrônomo – CREA 9343

Universidade Federal de Pelotas

Agência de Gestão Tecnológica e Propriedade Intelectual

[silonjr@ufpel.edu.br](mailto:silonjr@ufpel.edu.br) (53)3275-7236

Diretor: Tecniagro Certificações e Sistemas Agropecuários

[silon@tecniagro.com.br](mailto:silon@tecniagro.com.br)

(51)3718-3483 – (53)8118-6401

