

EMPREENDEDORISMO

Aprendendo a ser empreendedor

Projeto Gerart

2009



Empreendedorismo / Ivanete Daga Cielo, Ricardo Mercadante, Fabiana Severo, Katia Fabiane Rodrigues, Ana Caroline Santos Franzen, Patrícia Hahn e Sandra Regina Kchesinski Bueno.

EMPREENDEDORISMO

Aprendendo a ser empreendedor

Nesta apostila serão trabalhados os conceitos de empreendedor e o empreendedorismo, as características do empreendedor e o seu comportamento, a importância do empreendedorismo, os fatores de sucesso, a identificação das oportunidades, a criatividade e os bloqueios mentais.

A todos um BOM ESTUDO!

Projeto Gerart

2009

SUMÁRIO

O empreendedor e o empreendedorismo.....	1
Principais características do empreendedor	1
O comportamento do empreendedor	3
Necessidades.....	3
Conhecimentos.....	4
Habilidades.....	4
Valores e atitudes.....	6
Ambiente.....	6
Família	7
Importância do empreendedorismo	7
Fatores de sucesso	8
Identificando oportunidades	8
O que é oportunidade?	8
Características das oportunidades.....	9
Como identificar as oportunidades	9
Empreendedorismo e criatividade	10
Bloqueios mentais.....	11
Rompendo os bloqueios mentais	11
Resumindo	12
Frases	12
Referências	13

O EMPREENDEDOR E O EMPREENDEDORISMO

O empreendedorismo é o estudo voltado para o desenvolvimento de competências e habilidades relacionadas à criação e execução de um projeto (técnico, científico, empresarial). Tem origem no termo empreender que significa realizar, fazer ou executar.

Já o empreendedor, é o indivíduo que apresenta determinadas habilidades e competência para criar, abrir e gerenciar um negócio de forma a produzir resultados positivos.

Os empreendedores são pessoas que se diferenciam das outras por serem mais motivados, são apaixonados pelo que fazem, não querem ser apenas mais um na multidão, querem progredir e se esforçam para isso com determinação, procurando formas para solucionar os problemas que surgem em seu caminho, com autoconfiança e independência de pensamento. Buscam conhecimento e estabelecem metas a serem cumpridas.

O empreendedor procura e cria oportunidades, desenvolvendo meios para utilizá-las a seu favor. Ele faz as coisas acontecerem, se antecipa aos fatos e sabe se programar e organizar para aproveitar estas oportunidades.

O espírito empreendedor está presente em todas as pessoas que de uma forma ou de outra estão dispostas a assumir riscos e inovar continuamente em suas atividades, mesmo que estas pessoas não abram seu próprio negócio.

Quando uma pessoa com espírito empreendedor resolve montar uma empresa, pode contar com o auxílio de diversas instituições, como o SEBRAE as associações comerciais e industriais, além de projetos idealizados nas universidades de todo o país, tal como o Projeto Gerart.

PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DO EMPREENDEDOR

A pessoa que deseja se tornar um empreendedor deve possuir algumas características pessoais e, caso não as tenha, deve procurar adquiri-las com estudo e esforço.

Entre as principais características de um empreendedor pode-se citar:

- **Aprender com os próprios erros:** os erros são excelentes fontes de aprendizado, o empreendedor ao errar deve tirar uma lição desse erro, sabendo evitar situações semelhantes no futuro.
- **Nunca parar de aprender e de criar:** para um empreendedor conhecimento nunca é de mais, também deve estar sempre inovando, melhorando seus serviços e produtos;
- **Dedicar-se ao trabalho:** o empreendedor, mais que um funcionário, deve se dedicar ao seu negócio, pois sem essa dedicação seu empreendimento irá parar.
- **Ter capacidade de organização e planejamento:** para que qualquer negócio tenha chance de crescer e dar certo é preciso planejar com antecedência o que irá ser realizado. Mas um planejamento bem feito só irá funcionar se houver organização de idéias e do ambiente de trabalho.
- **Acreditar no que faz:** a autoconfiança é fundamental para um empreendedor. Dúvidas e inseguranças são comuns às pessoas, mas saber superar a insegurança é uma das principais características do empreendedor.
- **Ter responsabilidade:** um empreendedor deve ter responsabilidade em suas ações, que devem estar sempre voltadas para a melhoria do negócio, por isso deve preocupar-se com a qualidade dos produtos e do atendimento, bem como a imagem de sua empresa frente ao público.
- **Ser persistente e determinado mesmo sem recompensa imediata:** a persistência e a determinação são atitudes chaves no caráter do empreendedor, uma vez que estas atitudes diferenciam as pessoas que superam os problemas que surgem nos negócios daquelas que se rendem a estes problemas e desistem.
- **Ter visão de futuro e coragem para assumir riscos:** o empreendedor deve ter o conhecimento e a capacidade de interpretar as tendências para que possa assumir o risco de investir em serviços e produtos novos e dessa forma não ficar parado no tempo.
- **Ter a capacidade de liderança:** a capacidade de liderança inclui saber motivar a equipe, corrigir desvios de caminhos, avaliar o planejamento, saber selecionar os membros da equipe e levantar desafios para que as metas da empresa sejam atingidas.
- **Possuir habilidade para trabalhar em equipe:** de uma maneira geral o empreendedor terá que lidar com um grupo de pessoas que estarão ao seu lado, nessa convivência deverá ser uma pessoa que transmita autoridade, mas sem ser autoritária;
- **Dedicar-se a área em que atua:** não é obrigatório ao empreendedor gostar da área em que irá atuar, mas deverá ter bons conhecimentos da mesma para que possa dominar os seus princípios de funcionamento e perceber oportunidades.

- **Saber buscar, utilizar e controlar recursos:** os recursos são fundamentais para o andamento de qualquer negócio, por isso o empreendedor deverá saber como obtê-los, como utilizá-los para evitar desperdícios e como investir estes recursos para obter lucros.
- **Utilizar a criatividade e a imaginação:** uma das características do empreendedor é sua capacidade de ser criativo tanto para elaborar novos produtos e serviços como também para resolver novas situações que surgem diariamente no cotidiano de uma empresa. Deve-se sempre que possível evitar usar soluções prontas, mas interpretar as novas situações como desafios a imaginação na procura de novas resoluções.
- **Sempre estar bem informado:** a informação é um dos bens mais preciosos do empreendedor, ele deve procurar estar sempre atualizado em termos de conhecimentos técnicos, gerenciais, financeiros e legais. Manter-se muito bem atualizado em seu ramo de atividade para poder aproveitar as oportunidades que surgem ou mesmo criar novas oportunidades.

O COMPORTAMENTO DO EMPREENDEDOR

Os empreendedores possuem um comportamento diferenciado que pode ser analisado levando em consideração alguns fatores como: necessidades, conhecimentos, habilidades, valores e atitudes, contexto social e história familiar.

Necessidades

As necessidades surgem para resolver problemas e frustrações do indivíduo. Quando estamos necessitando de alguma coisa, significa que estamos insatisfeitos com nossa situação atual. O empreendedor tem necessidades específicas que busca satisfazer se comportando como tal. Podemos descrever algumas delas:

- **Necessidade de aprovação e reconhecimento:** o indivíduo sente necessidade de ser respeitado e ter seus méritos reconhecidos em sua comunidade. Então ele vê na empresa a oportunidade de obter esse respeito e reconhecimento da sociedade.
- **Necessidade de independência:** refere-se à independência que o indivíduo necessita para organizar seu trabalho, sua vida e seu tempo. Assim, a implantação de sua empresa oferece a oportunidade de controlar melhor seu tempo e valorizar mais suas iniciativas e criatividade.
- **Necessidade de auto-desenvolvimento:** o indivíduo que busca sempre o aprimoramento de suas habilidades e conhecimentos pode ver na abertura de uma empresa uma fase de aprendizado constante. Este indivíduo vê os desafios e problemas como uma oportunidade de aprender mais.

- **Necessidade de auto-realização:** a reflexão sobre suas conquistas e realizações faz com o indivíduo se torne mais autoconfiante e aumente suas habilidades. Ele traça metas e quando atinge seu objetivo se sente realizado e contente com sua vitória.

Conhecimentos

Conhecimento não é apenas a informação sobre o que uma coisa é ou como ela é feita ou funciona. É uma compreensão muito mais ampla que inclui todas as técnicas e informações que o empreendedor deve dominar, sendo fundamentais para o bom desempenho de seu negócio.

O conhecimento é adquirido por meio do estudo individual, de cursos e de conversas com pessoas do ramo.

Dentre os conhecimentos necessários para a montagem de um negócio estão:

- Conhecimento do produto e seu processo de produção.
- Conhecimento do tipo de serviço e o modo de prestar esse serviço ao cliente.
- Conhecimento dos aspectos administrativos e organizacionais do empreendimento.

Além disso, é necessário que o empreendedor tenha conhecimentos suficientes para entender e interpretar a realidade, e também para lidar de modo adequado com as pessoas, seja seus fornecedores, funcionários ou clientes.

Um diferencial importante para o empreendedor é a experiência, quanto mais experiência no ramo ele tiver, melhor são suas chances de progredir no negócio.

De qualquer forma é de fundamental importância ao empreendedor conhecer o negócio que está montando, verificando se vale a pena começá-lo ou não.

E após começar é preciso se dedicar muito e sempre buscar se aperfeiçoar na atividade que realiza.

Habilidades

As habilidades são fundamentais para o bom desempenho do empreendedor. Entretanto, as habilidades, diferentemente do conhecimento, são adquiridas através da experiência. Podemos citar algumas delas:

- **Busca de oportunidades:** onde os outros vêem ameaças e problemas, o empreendedor vê uma oportunidade. Por exemplo, se em algum local o grande problema é o calor, então isso é uma oportunidade de vender ventilador, protetor solar, geladeiras e roupas de verão, por exemplo.

- **Comunicação persuasiva:** outra habilidade importante ao empreendedor é a persuasão, ou seja, ele conseguir convencer as pessoas a seguirem seus objetivos. Para isso, sempre é cordial e simpático com seus parceiros e sabe comunicar muito bem suas idéias e planos.
- **Facilidade em negociar:** a negociação é melhor realizada quando o empreendedor se coloca no lugar do outro e utiliza todos os recursos para mostrar ao outro negociador as vantagens de sua proposta.
- **Busca de informações:** é de fundamental importância que o empreendedor obtenha informações atualizadas relacionadas ao seu negócio, porém os melhores locais para buscar estas informações e a confiabilidade das mesmas só é garantida pela experiência do empreendedor.
- **Resolução de problemas:** o empreendedor deve ter a habilidade de lidar com os problemas que surgem na implantação e no cotidiano de sua empresa. Saber tomar as decisões corretas nas horas certas, principalmente nos momentos de adversidade é um fator determinante no sucesso do seu negócio e depende do conhecimento e, em grande parte, das experiências e do empreendedor.
- **Uso da intuição:** o empreendedor de maneira geral não nasce com a intuição para perceber oportunidades de negócios e lacunas de mercado que podem ser preenchidas, ou o momento de lançar um novo produto ou serviço. Essa intuição se dá pela experiência que o mesmo tem diante de sua atuação no ramo de negócio escolhido e vai se aprimorando a medida que o empreendedor se dedica ao seu negócio.
- **Relacionamento pessoal:** a habilidade do empreendedor em estar próximo de sua equipe, mas ao mesmo tempo fazer sentir sua autoridade quando for preciso, reduz a possibilidade de conflitos na empresa. Geralmente este empreendedor é considerado um bom líder por seus subordinados, pois sabe motivar e dar valor ao trabalho bem feito. A experiência mostra ao empreendedor que para vencer ele precisa ter um bom relacionamento com sua equipe.
- **Senso inovador:** os empreendedores de modo geral são inovadores e criativos em suas áreas e nos pequenos detalhes do dia-a-dia. Mas devemos lembrar que criatividade não é uma questão de sorte ou de tentativa e erro, mas um exercício que envolve o conhecimento e a experiência do empreendedor.

Pode-se dizer que as habilidades formam um conjunto de aptidões e capacidades que o empreendedor pode adquirir ou desenvolver durante a sua formação profissional, para obter êxito no empreendimento, sendo, portanto um processo contínuo.

Valores e atitudes

Os valores e atitudes dos empreendedores são características adquiridas ao longo de sua vida, que influenciam o seu comportamento diante de uma situação, determinando a forma como conduzem os negócios e servem de orientação para o seu trabalho.

Os valores podem ser classificados em cinco tipos:

- **Valores existenciais:** estão relacionados ao entendimento que cada um tem sobre sua vida e tudo que envolve a sua existência como indivíduo.
- **Valores estéticos:** diz respeito às interpretações que as pessoas fazem do mundo por meio de seus cinco sentidos orgânicos.
- **Valores intelectuais:** refere-se aos aspectos da habilidade em adquirir conhecimentos, resolver problemas e fazer previsões de situações futuras.
- **Valores morais:** referem-se às doutrinas, princípios, normas e padrões orientadores das atitudes do indivíduo diante de si e na sociedade.
- **Valores religiosos:** são aqueles adquiridos dentro de uma determinada religião, estando relacionados a espiritualidade.

Ambiente

Apesar do empreendedor possuir muitas características pessoais que o diferenciam do restante das pessoas, ele depende muito do meio onde vive para poder se desenvolver. Muitas vezes o ambiente em que ele passa a maior parte da sua vida não o entusiasma a realizar seus planos.

Existem quatro fatores principais que, se estiverem presentes, fazem o ambiente se tornar mais adequado para a formação de empreendedores.

São eles:

- **Estrutura política, econômica e social:** é a capacidade dos governos e das comunidades conseguirem incentivar novos empreendimentos.
- **Tecnologia:** é a existência de tecnologias adequadas à criação de novas empresas.
- **Desemprego:** é um fator estimulante que levam alguns a abrirem seu próprio negócio.
- **Migração:** algumas vezes as pessoas que saem de seus países e se encontram em comunidades totalmente diferentes daquelas de onde vieram costumam abrir seu negócio para tentar um meio de vida diferenciado daquele que teria em seu próprio país.

Família

A vida da família do empreendedor influencia de diversas formas a sua trajetória profissional.

Em algumas famílias os filhos trabalham desde pequenos para poder ajudar nas despesas da casa, assim, a iniciação no mercado de trabalho acontece bem antes do que seria considerado normal e sua experiência se torna mais ampla. Também existem famílias onde os filhos não precisam trabalhar cedo e seu contato com o meio empresarial se dá no tempo dito normal ou até mais tarde do que o esperado.

O esforço dos pais para conseguir mais renda, a honestidade que eles demonstram e sua opinião em relação ao valor do dinheiro também influenciam o caráter do empreendedor. Geralmente, eles adquirem essas características dos pais. Enfim, muito do comportamento e atitude dos pais é transferido para os filhos, tendo, portanto, grande influência na formação do empreendedor.

Outro aspecto importante na vida de empreendedores é o fato de terem um “modelo na infância”, pessoas que pelo trabalho que faziam, pela personalidade, por terem estado presentes quando necessitavam, acabam exercendo influência na vida dos empreendedores.

IMPORTÂNCIA DO EMPREENDEDORISMO

O empreendedorismo deve ser estudado para facilitar e explicar o papel da nova empresa no desenvolvimento econômico de uma dada região.

O empreendedorismo também é importante, pois seu entendimento:

- Possibilita a criação de empregos, inclusive o auto-emprego.
- Possibilita o crescimento econômico de forma organizada.
- Possibilita a inovação, principalmente pelas jovens empresas.
- Auxilia na melhoria da competitividade.
- Aproveita melhor o potencial dos indivíduos.
- Permite entender e explorar de forma mais efetiva os interesses da sociedade.
- Permite o desenvolvimento de carreira de uma parte significativa da força de trabalho.

FATORES DE SUCESSO

A postura empresarial de quem está à frente do negócio (associados e cooperados) faz a diferença no sucesso do empreendimento.

A atitude é o diferencial que faz com que empresas nas mesmas condições de mercado progridam enquanto outras fecham suas portas.

Imagine como fazer seu negócio funcionar, assim você conseguirá pensar nas soluções para os eventuais problemas e, dizendo a frase "eu posso fazer", aumenta a motivação e a possibilidade de sucesso.

A organização é outro fator essencial para o sucesso de um empreendimento, sendo fundamental para o desenvolvimento de qualquer ação que vamos realizar.

De uma maneira geral, os principais fatores de sucesso para os empreendedores são:

- Imaginar como fazer o negócio funcionar.
- Acreditar que pode fazer.
- Ser criativo nas suas ações.
- Estar insatisfeito com sua situação atual e tentar melhorar esta situação.
- Assumir apenas os riscos necessários.
- Ser rápido para perceber quando erra e corrigir os erros.
- Não desperdiçar as oportunidades.
- Aproveitar o potencial da equipe de colaboradores.
- Ter orgulho de suas realizações e procurar novos desafios.

IDENTIFICANDO OPORTUNIDADES

Entre as características fundamentais dos empreendedores, está saber identificar as oportunidades.

O que é oportunidade?

Oportunidade é uma ideia que está diretamente ligada a um produto ou serviço que desperta interesse do consumidor, seja pela inovação ou diferenciação deste produto ou serviço em relação aos concorrentes.

A Oportunidade traz algo de novo e atende a uma necessidade dos clientes, podendo ser uma necessidade real ou criada.

A oportunidade é atrativa, ou seja, tem potencial para gerar lucros, surge em um momento adequado em relação a quem irá aproveitá-la, é durável e baseia-se em necessidades insatisfeitas ou desconhecidas.

Não basta apenas reconhecer a oportunidade, mas ela deve ser aproveitada no momento propício, e para isso é preciso ter as condições para desenvolvê-la: capacidade de buscar recursos financeiros, tecnológicos e humanos, além de saber gerenciá-los.

Características das oportunidades

As oportunidades surgem em função da identificação de desejos e necessidades insatisfeitos ou desconhecidos, da identificação de recursos potencialmente aproveitáveis ou subaproveitados, quando se procuram aplicações para novas descobertas.

Podem aparecer em qualquer lugar e a qualquer momento.

São percebidas ou criadas pelos empresários que tem experiência e conhecimento do seu ramo.

As respostas para as oportunidades geralmente são simples.

Nem todas as situações podem ser vistas como oportunidade por todos os empresários.

As oportunidades são atraentes, ocorrem em momentos muito específicos e se não forem aproveitadas nesse instante deixam de ser uma oportunidade.

Um empreendedor habilidoso consegue aproveitar as oportunidades na hora certa, oferecendo as soluções adequadas e esperadas.

Podem ser o ponto inicial para o surgimento de uma nova empresa.

Como identificar as oportunidades

Para que o empreendedor pense no futuro do seu negócio, ele deve seguir uma linha de pensamento onde é determinado em que ele vai trabalhar e depois definir um objetivo e um caminho que leve a realização deste objetivo. Sem isto ele corre o risco de se perder.

Uma vez estabelecido em que vai trabalhar, o empreendedor estará atento a tudo o que se refira a esse negócio.

As oportunidades podem ser identificadas por meio de:

- **Tempestade de ideias:** é uma técnica de geração coletiva de novas ideias através da contribuição e participação de diversos indivíduos inseridos num grupo. Este método visa a solução de um problema específico, estimulando a criatividade e a identificação de uma oportunidade de negócio onde se encaixa o problema estudado. Como por exemplo, a produção de sabonetes decorativos.
- **Estudos de indústrias específicas:** é escolhida uma área de atuação específica, como a de produtos de higiene pessoal, por exemplo.
- **Estudo dos recursos renováveis e não renováveis:** verifica-se a possibilidade de uso de recursos existentes na região para aproveitamento em uma determinada empresa. Como por exemplo, uso de óleos e gorduras subutilizados para produção de produtos para banho.
- **Análise de transformações e tendências no mercado:** Esta técnica observa os caminhos que um determinado setor está seguindo, como por exemplo, na indústria de produtos de higiene pessoal está aumentando o setor de sabonetes líquidos.
- **Desenvolvimento dos hábitos prospectivo:** consiste em antecipar os acontecimentos, como por exemplo, sabendo que a tendência do mercado de produtos de higiene pessoal é o uso de sabonetes líquidos então elaborar novas formulações destes produtos.
- **Desenvolvimento dos hábitos pró-ativos:** consiste em tomar a iniciativa, como por exemplo, a produção de sabonetes líquidos com características que imitam produtos alimentares, como caldas de morango, caramelo e chocolate, esses novos produtos podem atrair mais o público alvo, dentro da atual tendência.

EMPREENDEDORISMO E CRIATIVIDADE

Uma boa ideia só se tornará um negócio de sucesso se for trabalhada por um bom empreendedor.

Uma grande ideia é normalmente fruto de muitas tentativas, quase sempre ela surge depois de muito trabalho.

É importante que o novo empreendedor entenda que a criatividade é uma habilidade que pode ser aprendida e depende do esforço que o indivíduo faz de pensar sobre os problemas e tentar propor soluções para os mesmos, uma pessoa que tem o hábito de pensar soluções será mais criativo a medida que aumentar seu conhecimento e experiência sobre um determinado assunto.

Um grupo pode gerar um nível de criatividade bem maior do que o resultado de um só indivíduo, indicando que a discussão com outras pessoas sobre os problemas e suas propostas de solução aumenta a criatividade.

BLOQUEIOS MENTAIS

Bloqueios mentais são obstáculos que impedem o indivíduo de perceber corretamente um problema ou propor uma solução.

Estes bloqueios geram um sentimento de incapacidade de pensar algo diferente, mesmo quando as respostas usuais não funcionam mais.

Alguns destes bloqueios mentais são criados por nós mesmos, como os temores, preconceitos, experiências negativas e emoções conflitantes, entre outras.

Outros bloqueios mentais são criados pelo ambiente em que vivemos: como as tradições, os valores sociais, algumas regras, a falta de apoio externo e o conformismo social, entre outros.

A criatividade, muitas vezes, é inibida por esses bloqueios, dessa forma o bloqueio pode ser observado nas expressões:

- "A resposta certa".
- "Isso não tem lógica".
- "Siga as normas".
- "Seja prático".
- "Não gosto de errar".
- "Brincar é falta de seriedade".
- "Isso não é da minha área".
- "Não seja bobo".
- "Eu não sou criativo".

Rompendo os bloqueios mentais

Um mestre convidou um de seus discípulos para o chá da tarde em sua casa. Os dois conversaram um pouco e chegou a hora do chá. O mestre começou a servir o chá na xícara do discípulo. Mesmo depois que a xícara se encheu, ele continuou servindo. A xícara transbordou e o chá foi-se derramando pelo chão.

Vendo isso, o discípulo disse: "Mestre, o senhor precisa parar de servir. O chá está derramando, não está indo para a xícara".

O mestre respondeu: "Muito perspicaz. O mesmo acontece com você. Se pretende receber os meus ensinamentos, precisa primeiro esvaziar sua xícara mental".

- Moral da história: esvaziar nossa "xícara mental" não significa abandonar o que sabemos, mas sim sermos capazes de nos livrarmos dos preconceitos que nos impedem de enxergar com clareza e de aprender novos conceitos que são diferentes daqueles que já temos.

RESUMINDO

As pessoas são a soma de tudo aquilo que aprendem durante suas vidas, em sua casa, na escola, na comunidade e na igreja, entre outros lugares e, dependendo de suas experiências, algumas pessoas têm mais ou menos características de empreendedores.

Com certeza, não é necessário ser alguém diferente e abençoado para ser empreendedor, o sucesso destes indivíduos é consequência de atitudes adequadas perante a vida, do esforço individual e da persistência de cada indivíduo.

FRASES

"Para obter algo que nunca teve, precisa fazer algo que nunca fez".

Ditado popular

"Há três coisas que nunca voltam atrás: a flecha lançada, a palavra pronunciada e a oportunidade perdida."

Provérbio Chinês

"É melhor estar preparado para uma oportunidade e não ter nenhuma, do que ter uma oportunidade e não estar preparado para ela."

Whitney Young Jr.

"Um otimista vê uma oportunidade em cada calamidade. Um pessimista vê uma calamidade em cada oportunidade."

Winston Churchill.

REFERÊNCIAS

ADMINISTRADORES. Atitude é o fator de sucesso no empreendedorismo. Disponível em: <<http://www.administradores.com.br>> Acesso em: 05 abr 2009-

DOLABELA, F. Oficina do Empreendedor: a metodologia de ensino que ajuda a transformar conhecimento em riqueza. São Paulo: Cultura, 1999.

DORNELAS, José. Empreendedorismo. Disponível em:

<<http://www.cp.utfpr.edu.br>> Acesso em: 08 abr 2009.

GASPAR, F. C.; PINHO, Luís Fé de. A importância do Empreendedorismo e a Situação em Portugal. Disponível em: <<http://docentes.esgs.pt>> Acesso em 08 abr 2009.

SEBRAE. Empreendedorismo. Disponível em: <<http://www.sebraemg.com.br>> Acesso em: 10 abr 2009.

_____. O que é empreendedorismo?. Disponível em:

<<http://www.sebraesp.com.br>> Acesso em 20 abr 2009.

Este é o **Volume I** da coleção de apostilas do Projeto Gerart trata do tema empreendedorismo.

O projeto Gerart foi criado por professores da Unioeste – Universidade Estadual do Oeste do Paraná, e faz parte do programa Universidade Sem Fronteiras – Extensão Tecnológica Empresarial da SETI (Secretaria de Estado da Ciência, Tecnologia e Ensino Superior).

Busca contribuir com a geração de empregos pela transferência de conhecimentos adquiridos na Universidade. Conhecimentos estes, da área de fabricação de produtos artesanais de higiene pessoal e gestão de empresas.

O projeto possui parceria com as prefeituras dos municípios participantes:

- Diamante D'Oeste.
- Iracema do Oeste.
- São José das Palmeiras.
- São Pedro do Iguaçu.
- Vera Cruz do Oeste.

Como principais objetivos o Projeto Gerart busca formar associações municipais e uma cooperativa regional de produção e comercialização de produtos para higiene pessoal; contribuir com a melhoria da renda dos associados, fazendo uso, quando possível, de matérias-primas regionais para fabricação dos produtos propostos.

