MÓDULO IV

EMPREENDEDOR DE SUCESSO

Qual o conceito de empreendedor?

São aquelas pessoas que criam, depois organiza e por fim gerencia um negócio, sempre com o objetivo de ter lucro, é claro. Ele sempre está atras de oportunidades. Achando a oportunidade, é essencial a elaboração de um plano para que sua ideia se transforme em realidade. É nato do empreendedor assumir riscos, já que todo novo negócio tem um risco bem mais elevado, principalmente quando ele é inovador.

Então, você se identifica como um empreendedor? Você está sempre atras de oportunidades? Pois bem, para ser um empreendedor de sucesso, vocês precisam saber avaliar os riscos da oportunidade, e tomar as melhores decisões estratégicas, sabendo quais são os recursos financeiros, humanos e materiais necessários para que o empreendimento prospere.

Os 3 pilares ou recursos necessários para empreender com sucesso:

1. Recursos financeiros – quanto será necessário de dinheiro para o que chamamos de investimento. Depois, quanto dinheiro será necessário para o capital de giro que financiará o ciclo operacional.
2. Recursos humanos – você tem conhecimento e tempo suficiente, ou pessoas, para administrar o novo negócio? Entender de como o negócio funciona, quais os principais riscos, como clima, mercado, economia e outros. Estar sempre por dentro de novas técnicas que possam melhorar o processo como um todo. Enfim, dominar o processo de produção, conhecer o mercado e por fim, estar atento as novas tecnologias é essencial para o sucesso do negócio.
3. Recursos materiais – existem fornecedores de matéria prima? Eles têm qualidade e preço condizentes? Os fornecedores são confiáveis? Tenho substitutos caso algum falhe? Então, recurso material é tudo aquilo que você precisa para produzir o produto ou prestar o serviço do seu negócio. É muito importante ter muito bem definido os recursos materiais, se eles serão atendidos, principalmente quanto a entrega, qualidade e preço. Assim, o negócio poderá ter continuidade. Exemplo: você tem um insumo que só existe um fornecedor próximo. Se ele não te atender mais, tem como buscar um novo, onde a qualidade e muitas vezes o custo pela distância não irá comprometer seus resultados?

Quais são as principais características do empreendedor:

- Criatividade – estar sempre antenado nas necessidades das pessoas, criando negócios que atenderam as mesmas.

- Inovação – melhorando o que já existe, tornando-o melhor e mais lucrativo.

- Visão de negócio – Saber antecipar tendências e necessidades.

- Persistência – muitos negócios têm um ponto de maturação, levam tempo, principalmente os mais inovadores.

- Assumir Riscos – capacidade de assumir riscos. Como dito anteriormente, todo negócio novo tende a um risco maior. Então, fazer a gestão de riscos é essencial para que vocês possam antecipar situações que possam comprometer o negócio.

Lembrem, vocês produtores agrícolas familiares são empreendedores natos, representam 77% dos estabelecimentos rurais no Brasil, empregam mais de 10 milhões de pessoas, faturam ao todo mais de R$ 282 bilhões, são os principais fornecedores da comida que chega nas mesas das pessoas, movimentam uma parte importante da economia no mundo. A agricultura familiar do Brasil é a oitava maior do mundo.

Agricultura Familiar no Brasil:

* A agricultura familiar representa 77% dos estabelecimentos agropecuários. “São mais de 15 milhões de propriedades rurais no país”, diz Santos;
* Possui apenas 23% das terras dos estabelecimentos rurais;
* Ocupa 67% das pessoas no meio rural;
* É a base econômica local de quase 90% dos municípios de até 20 mil habitantes;
* Produz quase todos os alimentos, com destaque para [milho](https://digital.agrishow.com.br/graos/como-mitigar-os-efeitos-do-estresse-hidrico-nas-lavouras-de-milho), mandioca, feijão, frutas, verduras, legumes e animais de médio porte, pecuária leiteira;
* É destaque na produção de 70% da quantidade de mandioca, 67% de [abacaxi](https://digital.agrishow.com.br/colunistas/resistente-e-de-facil-conducao-abacaxi-e-muito-produzido-no-brasil), 58% de cebola, 23% dos feijões, e 48% de melancia, banana e café. “Nas últimas décadas a AF tem se destacado também na produção de soja (entre 9% e 10%)”, complementa Santos.

E apesar de ocupar apenas 23% das áreas rurais, vocês são responsáveis por **31% do valor da produção animal**; **35% da lavoura permanente**; **62% da horticultura**; e **23% da produção de aves**.

A agricultura familiar se classifica por quatro aspectos:

1. Aquela cujos estabelecimentos rurais são ocupados e administrados pela família que reside neles;
2. Que têm até 4 módulos fiscais (ou seja, área variando de 20 a 100 hectares, em algumas cidades das regiões Sul e Sudeste, e até 440 hectares na Amazônia);
3. A mão de obra deve ser predominantemente familiar;
4. Que tenham pelo menos a metade da sua renda familiar proveniente da produção no seu estabelecimento. Ela inclui povos e comunidades tradicionais com produção agropecuária, pesca e extrativista.

As contribuições da agricultura familiar não são apenas a produção de alimentos e a oferta de mão de obra. A cada dia ela se reinventa, com serviços de turismo rural e fortificação da agroindústria. Até as funções socioambientais, como cuidados com o meio ambiente e a água estão na pauta atual.

A cada dia temos mais opções de turismo rural, onde as pessoas pagam para ter a vivência das atividades rurais, como participar na colheita da uva, tirar o leite da vaca, e várias outras. Também é muito importante a preocupação na preservação do meio ambiente, com seu uso consciente e parceiro das atividades.

Portanto, para ser um empreendedor de sucesso é necessário que você:

1. Identifique uma oportunidade de negócio: Observe o mercado e identifique as necessidades que ainda não estão sendo atendidas. Pense em como você pode oferecer algo único e valioso aos prováveis clientes.
2. Faça uma pesquisa de mercado: é importante analisar o mercado e entender as tendências e os concorrentes. Descubra quais são as demandas e necessidades dos clientes e avalie se a sua ideia de negócio pode atender a essas necessidades.
3. Desenvolva um plano de negócios (ou seu planejamento financeiro): um plano de negócios detalhado é fundamental para estabelecer metas e objetivos claros e definir as estratégias para alcança-los. O plano de negócio também é essencial para apresentar sua ideia a possíveis sócios ou parceiros. Ele pode te ajudar a conseguir financiamento para o negócio.
4. Busque recursos: o empreendedor precisa de recursos financeiros, humanos e materiais. Para colocar sua ideia em prática procure por sócios, financiamentos e parcerias com fornecedores para obter os recursos necessários para os gastos com investimentos e capital de giro para financiar o ciclo operacional.
5. Seja criativo e inovador: o sucesso do empreendedorismo depende em grande parte da capacidade de inovar e de oferecer algo único e valioso ao mercado. esteja sempre atento às novidades e busque por soluções criativas para os desafios do seu negócio.
6. Tenha perseverança e resiliência: o caminho do empreendedorismo pode ser cheio de desafios e obstáculos. por isso é importante ser perseverante e resiliente, não desistir diante das dificuldades e aprender sempre com os erros.
7. Esteja sempre aprendendo: o agronegócio está em constante mudança, com aplicação de novas técnicas a todo momento, que melhoram os resultados. Por isso, está sempre atualizado e aprender novas habilidades e competências, deixará vocês mais adaptados às mudanças de mercado.