

INOVAÇÃO TECNOLÓGICA E EMPREENDEDORISMO

APLICANDO O EMPREENDEDORISMO

Prof. Dr. Daniel Caetano

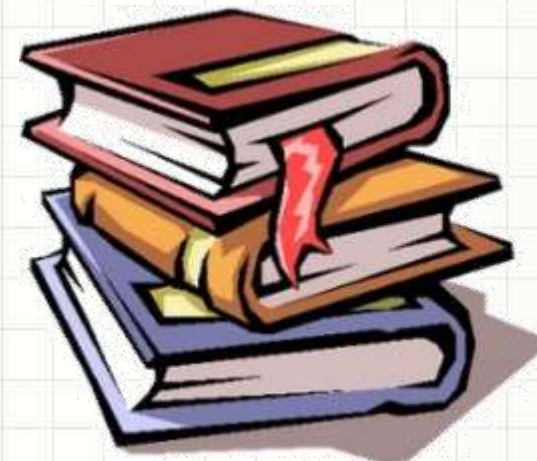
2017 - 2

Objetivos

- Conhecer as principais motivações para empreender
- Conhecer os tipos comuns de empreendedores
- Tomar contato com as características dos empreendedores
- Conhecer os principais obstáculos ao empreendedor



Material de Estudo



Material

Acesso ao Material

Apresentação

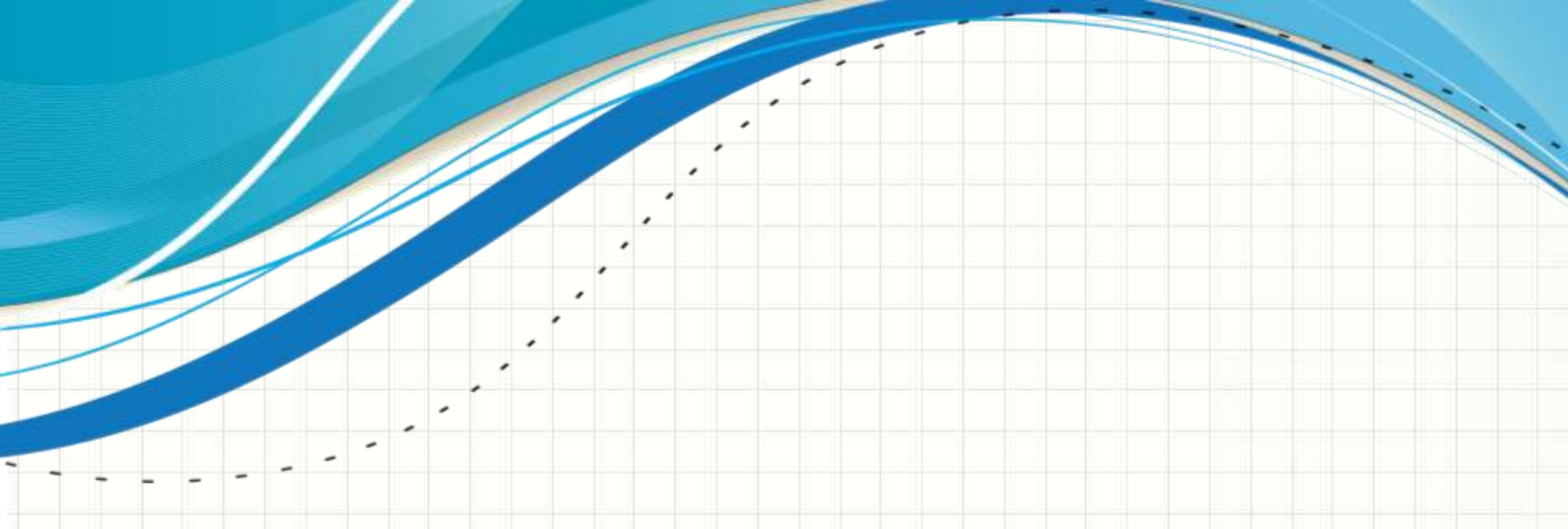
<http://www.caetano.eng.br/>
(Inovação e Empreendedorismo – Aula 7)
Apresentação do SAVA: Aula 6, 7 e 8

Material Didático

Inovação Tecnológica – Págs 73 a 88

Biblioteca Virtual

“Empreendedorismo”



RETOMANDO:

EMPREENDEDORISMO

Empreendedorismo

- Definição formal (DORNELAS, 2005):

“é o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de ideias em oportunidades, e a perfeita implementação destas oportunidades leva à criação de negócios de sucesso”.

Competências do Empreendedor

BUSCA DE OPORTUNIDADES E INICIATIVA



Impactos Socioeconômicos

- Promove ascensão social
- Geração de empregos
- Movimenta economia
- Crescimento de novos setores





MOTIVAÇÕES PARA EMPREENDER

Razões para Empreender

- Básicas: oportunidade x necessidade
- Empreendedorismo de oportunidade
 - De acordo com habilidades pessoais
 - Disponibilidade de recursos
 - Planejamento detalhado
- Empreendedorismo por necessidade
 - Necessidade de sobrevivência
 - Falta de perspectiva / insegurança
- E **sucessão familiar**?

Razões para Empreender

- Qual é melhor?
 - Por oportunidade ou por necessidade?
- Oportunidade
 - Planejamento e aplicação adequada de recursos
 - Maior chance de sucesso
- Necessidade
 - Sem foco na oportunidade e planejamento
 - Esforço puro, nem sempre bem aplicado



TIPOS DE EMPREENDEDOR

Tipos Clássicos

- Classificação comum

- ✓ O nato;

- ✓ O inesperado;

- ✓ O serial;

- ✓ O corporativo;

- ✓ O social;

- ✓ O “normal”.



Tipos Mais Comuns no Brasil

- Profissional agregador/gerador de valores:
 - ✓ O informal;
 - ✓ O cooperado;
 - ✓ O individual;
 - ✓ O franqueado e o franqueador;
 - ✓ O social;
 - ✓ O corporativo;
 - ✓ O público;
 - ✓ O do conhecimento;
 - ✓ O do negócio próprio.



Tipos Mais Comuns no Brasil

○ Informal

- Ligado a necessidades. Sem visão de longo prazo;
- O empreendedor deste perfil tem um risco relativamente baixo;
- Não tem muitos planos para o futuro.
“Esse tipo tem diminuído bastante com iniciativas como o Microempreendedor Individual (MEI).”

○ O cooperado

- Costuma empreender ligado a cooperativas, como artesãos;
- Trabalho em equipe é primordial;
- Sua meta é crescer até poder ser independente.

“Empreende de maneira muito intuitiva”, geralmente, esses empreendedores dispõem de poucos recursos e têm um baixo risco.

Tipos Mais Comuns no Brasil

○ **O individual**

- empreendedor informal que se formalizou através do MEI;
- começa a estruturar de fato uma empresa.
- “Por mais que esteja formalizado, ele não está pensando em crescer muito”. Este perfil ainda está muito ligado à necessidade de sobrevivência e, geralmente, trabalha sozinho ou com mais um funcionário apenas. ”

○ **O franqueado e o franqueador**

- O franqueado é um empreendedor, mas a iniciativa de comandar o negócio, mesmo que uma franquias, deve ser levada em conta;
- Procuram uma renda mensal média e o retorno do investimento;
- O franqueador é responsável por construir uma rede através de sua marca. “Costuma ser exemplo de empreendedorismo”.

Tipos Mais Comuns no Brasil

○ **O Social**

- A vontade de fazer algo bom pelo mundo aliada a ganhar dinheiro move este empreendedor;
- O trabalho em equipe é primordial, e o objetivo é melhoria de vida e inspirar outras pessoas a fazerem o mesmo.

“Este tipo tem crescido muito, principalmente entre os jovens que, ainda na faculdade, têm aberto o próprio negócio para resolver problemas que a área pública não consegue.”

○ **O corporativo**

- É o intraempreendedor, ou seja, o funcionário que empreende novos projetos na empresa em que trabalha.

“As empresas hoje têm aumentado a quantidade de pessoas com esse perfil”.

Seu principal objetivo é crescer na carreira, com promoções e bônus.

Tipos Mais Comuns no Brasil

○ O público

- é uma variação do corporativo para o setor governamental.
- existem muitos funcionários públicos preocupados em utilizar melhor recursos e inovar nos serviços básicos.
- A motivação está ligada ao fato de conseguir provar que seu trabalho é nobre e tem valor para a sociedade.

○ O do conhecimento

- profundo conhecimento em determinada área para conseguir lucrar.
- É preparado, certificado, estudioso do assunto.

“sabem capitalizar para empreender e fazer acontecer, como escritores e artistas”

buscam realização profissional e reconhecimento com isso.

Tipos Mais Comuns no Brasil

○ O público

- É uma variação do corporativo para o setor governamental;
- Existem muitos funcionários públicos preocupados em utilizar melhor recursos e inovar nos serviços básicos.

A motivação está ligada ao fato de conseguir provar que seu trabalho é nobre e tem valor para a sociedade.

○ O do negócio próprio

Mais comum, e costuma abrir um negócio próprio por estilo de vida ou porque pensa grande. “Este é o que mais se aproxima do visionário”. Subtipos:

- O **nato** costuma ser tido como genial, com trajetória de negócio exemplar, como Bill Gates;
- O **serial** é aquele que cria negócios em sequência. Ele não se apaixona pela empresa em si, mas pelo ato de empreender;
- O **“normal”** é o empreendedor que planeja para minimizar os riscos e segue o plano estabelecido.



MITOS SOBRE OS EMPREENDEDORES

Mitos sobre Empreendedores

- Dolabela reuniu uma lista de mitos
- Empreendedores “nascem assim”
 - Habilidades demandam anos de experiência
- Empreendedores são jogadores
 - O sucesso depende de risco calculado, de minimizar os riscos

Mitos sobre Empreendedores

- Dolabela reuniu uma lista de mitos
- Empreendedores são “lobos solitários”
 - Como líder, sim; mas é necessário coordenar muito bem as equipes e formar times
- Empreendedores devem ser novos
 - É preciso ter energia, mas há numerosos empreendedores com mais idade com mais energia que novos!



CARACTERÍSTICAS DO EMPREENDEDOR

Características (DORNELAS, 2005)

- Visionários
 - Visão de seu futuro e habilidade para implementar
- Sabem tomar decisões
 - Decidem sem insegurança, na hora certa
- Fazem a diferença
 - Transformam o abstrato em concreto
- Exploram as oportunidades ao máximo
 - Não esperam a ideia, criam a ideia
- Determinados e dinâmicos
 - Comprometimento e superação de obstáculos

Características (DORNELAS, 2005)

- Dedicados
 - Verdadeiros viciados em trabalho
- Otimistas e apaixonados pelo que fazem
 - enxergam o sucesso e aprendem com fracassos
- Independentes: constroem o próprio destino
 - Querem ser líderes, não funcionários
- Líderes e formadores de equipes
 - Sabem recrutar e lidar com os melhores
- Bem relacionados
 - Rede de contatos: clientes, fornecedores etc

Características (DORNELAS, 2005)

- Organizados
 - Obter e alocar recursos de forma racional
- Possuem conhecimento
 - Êxito decorre de conhecimento: cursos, leitura...
- Criam valor para a sociedade
 - Emprego, dinamizam a economia, soluções!
- Planejam, planejam... e planejam!
 - Planejar cada passo, do plano de negócio até a apresentação aos investidores.



CARACTERÍSTICAS DO COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR

Comportamento Empreendedor

- Estudos não estabelecem Causa x Efeito
 - Não dá pra avaliar sucesso de antemão
- Mas há pontos em comum?
 - Sim, existe conjunto de características comuns.

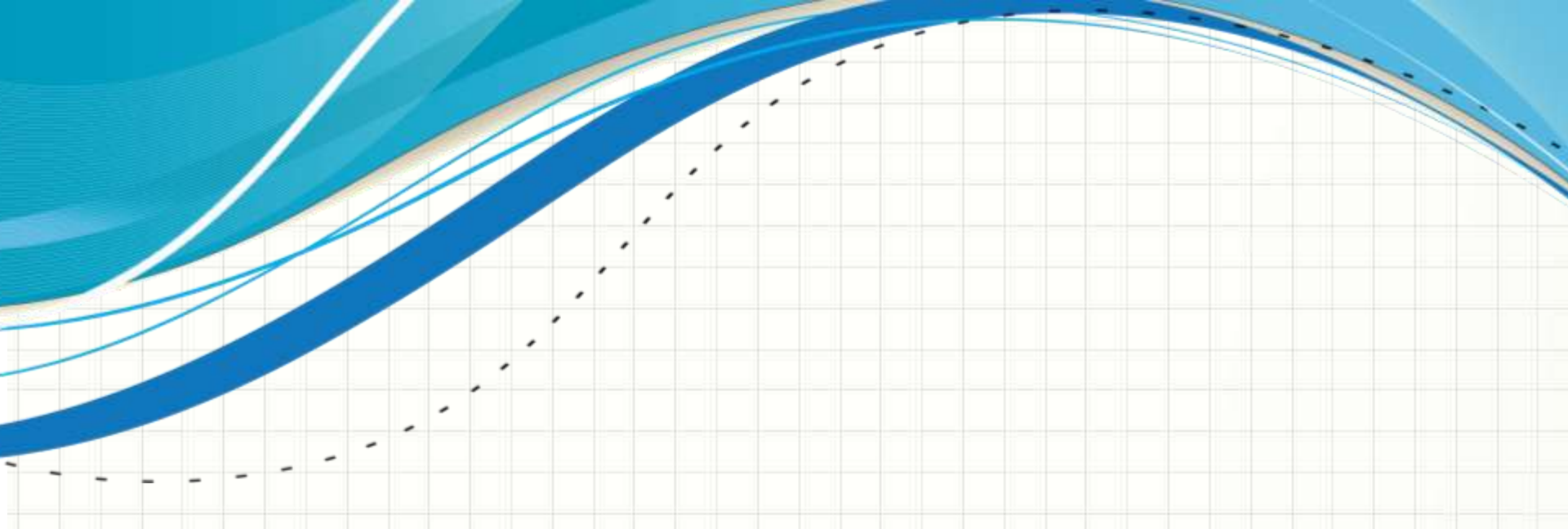


Características (SEBRAE)

- Busca de informações
 - Clientes, concorrentes, fornecedores... (Pess/Cons)
- Estabelecimento de metas
 - Metas com clareza e objetividade (curto x longo)
- Planejamento e monitoramento sistemáticos
 - Tarefas x Subtarefas: prazos – revisões!
- Persuasão e redes de contatos
 - Relações comerciais: poder de influência
- Independência e autoconfiança
 - Manter-se firme diante de resultados ruins

Características (SEBRAE)

- Busca de oportunidades e iniciativa
 - Fazer coisas antes do solicitado: age para expandir
- Exigência de qualidade e eficiência
 - Padrões de excelência, atendimento de prazos
- Comprometimento
 - Sacrifícios pessoais, colabora com subordinados
- Persistência
 - Obstáculos: Repete ou muda estratégia
- Correr riscos calculados
 - Alternativas x Riscos: desafios, riscos moderados



OBSTÁCULOS AO EMPREENDEDOR

Obstáculos ao Empreendedor

- Os desafios são muitos!
 - Problemas específicos de cada negócio
 - Problemas comuns a todos os negócios



Obstáculos ao Empreendedor

- Falta de tempo
 - Maior inimigo do empreendedor
 - Início: pouca gente “faz tudo”
 - Difícil prever o tempo dos acontecimentos
 - Estabelecer prioridades e administrar ansiedades
- Conquistar confiança do mercado demora
 - Credibilidade: com o tempo e qualidade
 - Produtos muito inovadores: dificultam!
 - Consumidor mais crítico com empresas novas

Obstáculos ao Empreendedor

- Previsões quase sempre são imprecisas
 - Quase nunca exatas: preparar-se para variações
 - Cenário econômico, mercado...
 - Produto novo: qual a expectativa?
 - Mas as previsões devem ser feitas: incremental
- Crescimento atropelado
 - Venda! Mas vender mais exige produzir mais
 - Maiores custos, mais capital de giro
 - Conciliar vendas com prazos de recebimento...
 - Cenário ruim: reduzir preços? Sobe depois?

Obstáculos ao Empreendedor

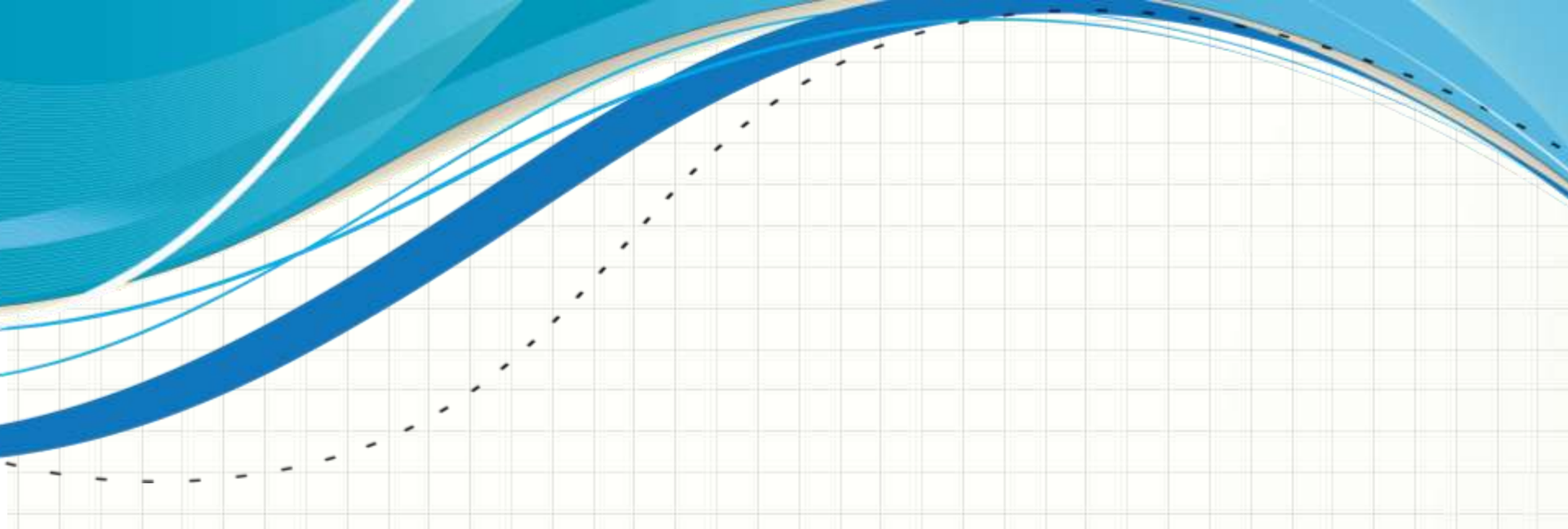
- Relação complexa com fornecedores
 - Leva tempo e custa dinheiro
 - Sem histórico de compra: como obter crédito?
 - Prospectar fornecedores... Sem escala?
 - Como barganhar preço?
- Receber pode ser difícil
 - Comum superestimar capacidade de pagamento
 - Pressão por vendas: controle menor ainda
 - Dica: estabelecer regras rígidas para crédito

Obstáculos ao Empreendedor

- Crescimento exige espaço
 - Negócio cresce... Para onde?
 - Mudar de lugar?
- Montar boa equipe é difícil e leva tempo
 - Empresa começa pequena... Como crescer?
 - Bom profissional custa caro: salário competitivo
 - Abaixo, na média ou acima dela?
 - Posições chave: política salarial mais robusta
 - Participação nos resultados x Confiança

Obstáculos ao Empreendedor

- Gerenciar pessoas é muito desafiante
 - Gasta-se MUITO tempo com pessoas
 - Liderança: todos trabalhem em uma direção
 - Motivar, espírito de equipe...
- Conflitos com parceiros e investidores
 - Conflitos **vão** existir
 - Comunicação em quantidade e qualidade
- Pressões são contínuas
 - Muitas coisas ao mesmo tempo...
 - Equilíbrio pessoal x profissional: complexo!



DICAS PARA SUPERAR ALGUNS OBSTÁCULOS

Matriz de Decisão

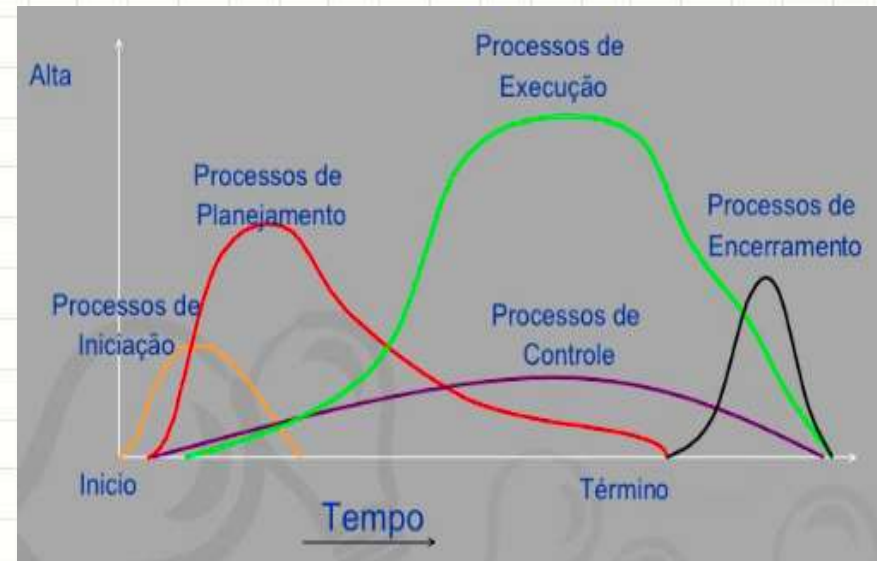
- Gerenciar a dificuldade das ideias

IDEIA	IMPACTO	ESFORÇO	LUCRATIVIDADE	VISÃO	TOTAL
Ideia 1					
Ideia 2					
Ideia 3					
Ideia 4					
Ideia 5					

- Total: $\text{Impacto} + \text{Lucratividade} + \text{Visão} - \text{Esforço}$

Conteúdo do Planejamento

- Decidido o negócio
 - Buscar informações, definir metas, **planejar**, fazer
- Conteúdo do “Plano”
 - Objetivo
 - Atividades
 - Cronograma
 - Responsabilidades
 - Custos
 - Acompanhamento/Monitoramento



Negociação e Contatos

- Dependemos de outras pessoas!
 - Liderar: diferente de manipular
 - Negociar: persuadir
 - Apelar para a vontade da pessoa (saber o que ela quer)
 - Para a sensibilidade (saber o que ela julga importante)
 - Para a inteligência (saber como ela pensa)
- Manter uma grande rede de contatos
 - Contato útil para cada situação
 - Confiança mútua entre você e os contatos



PERGUNTAS?



CONCLUSÕES

Resumo

- Motivações para empreender
 - Oportunidade x Necessidade
 - Tipos comuns de empreendedor
 - Características do empreendedor
 - Obstáculos ao empreendedor
 - Dicas para superar obstáculos
-
- Criatividade: o comportamento inovador
 - O processo criativo



APROFUNDANDO...

Aprofundando (SAVA)

GEM 2008: Empreendedorismo no Brasil

<https://goo.gl/29WQm1> ([local](#))

GEM 2009: Empreendedorismo no Brasil

<https://goo.gl/dxKjRK> ([local](#))

Quatro tipos de Empreendedores

<https://goo.gl/Avonlt> ([local](#))



PARTE PRÁTICA

Teste

- Você teria sucesso como empreendedor?

<https://goo.gl/ehpVLj>



Plano de Negócio

- Objetivo: apresentar o negócio para investidor
- Conteúdo
 - Sumário Executivo
 - Descritivo da Empresa
 - Descrição do Produto
 - Estratégia de Marketing
 - Planejamento Financeiro
- Estrutura completa
 - Roteiro de PN no site do professor
- Estrutura simplificada
 - Roteiro de PN Simplificado no site



Trabalho de Hoje

- Cada grupo deve discutir os itens do Plano de Negócio Simplificado e elaborar o plano de negócio de sua empresa, com base nos dados calculados nas aulas anteriores.
- Responda às questões A, B e C.

