

INOVAÇÃO TECNOLÓGICA E EMPREENDEDORISMO

APLICANDO O EMPREENDEDORISMO

Prof. Dr. Daniel Caetano

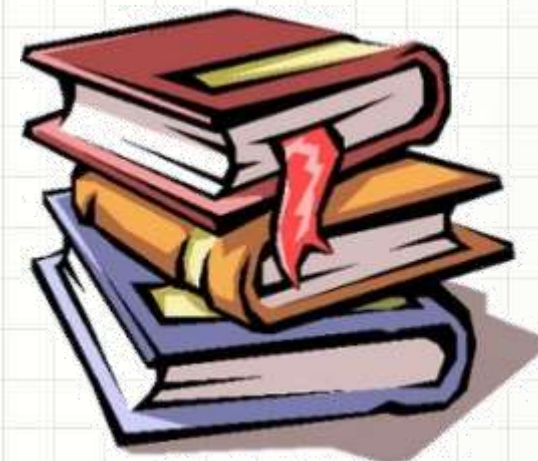
2016 - 2

Objetivos

- Discutir os impactos sociais e econômicos do empreendedorismo
- Conhecer as características do empreendedorismo no Brasil
- Conhecer as razões para empreender
- Tomar contato com os obstáculos enfrentados pelo 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 61 a 75 (a partir do 3.4)

Biblioteca Virtual

“Empreendedorismo”



O 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

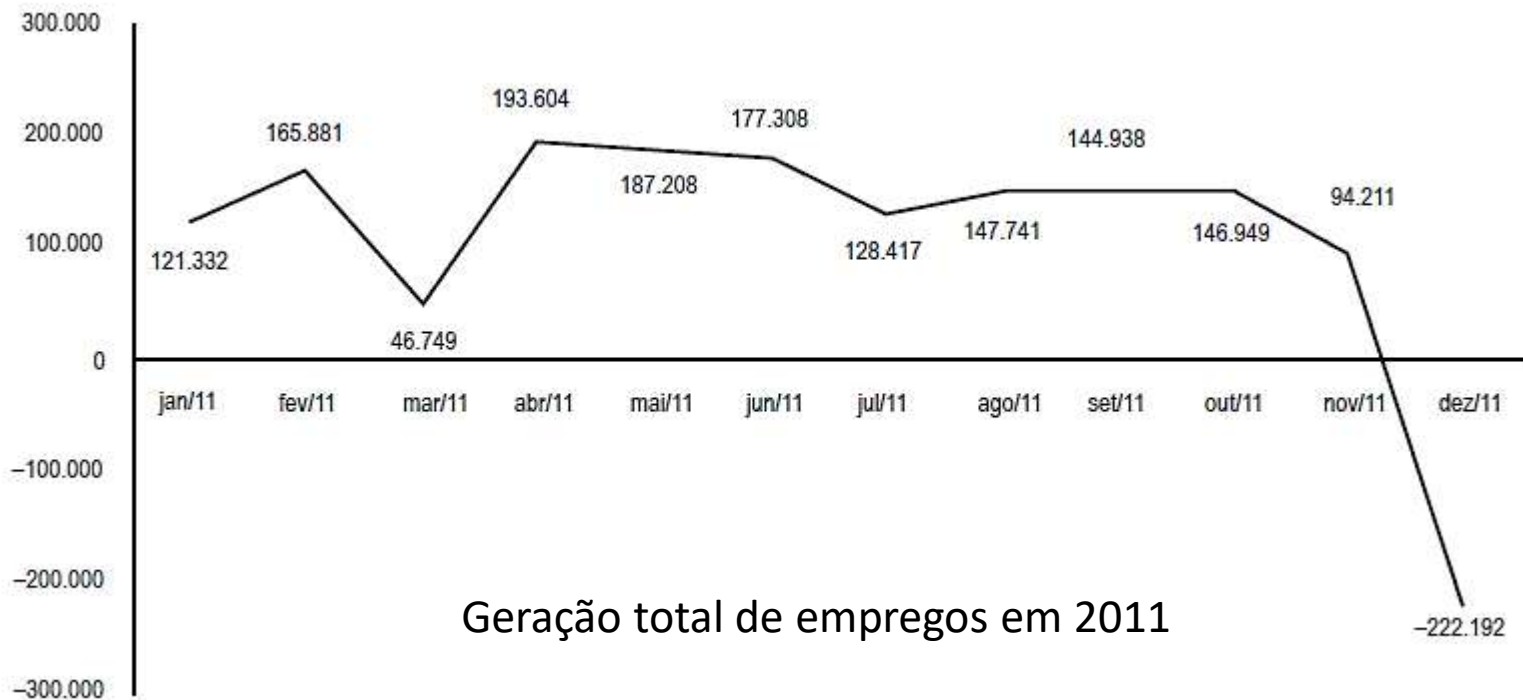




IMPACTOS SOCIAIS E ECONÔMICOS DO EMPREENDEDORISMO

Impacto no Emprego

- Impacto significativo no nível de emprego
- Pequenas empresas: 60 a 80% dos novos
 - 1,3 milhões de novos empregos em 2011



Impacto na Sociais

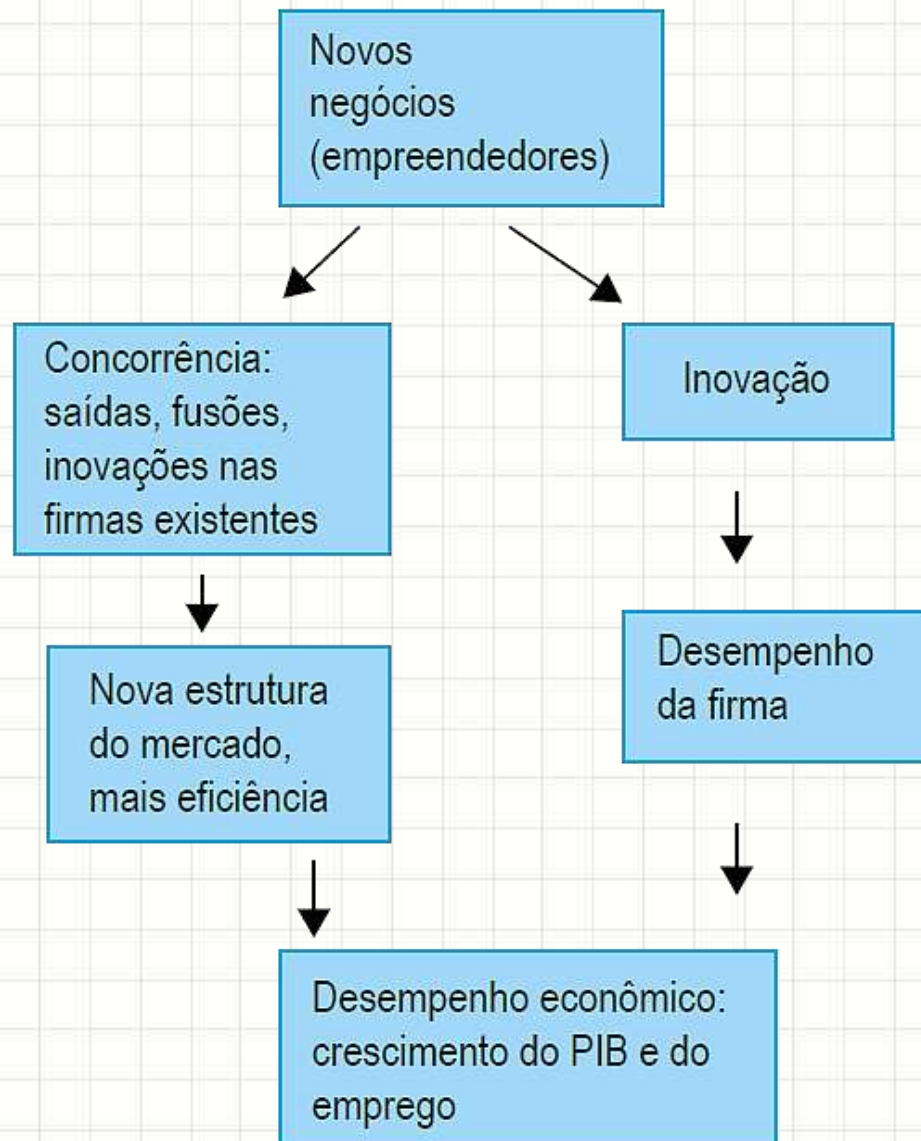
- Aumenta predisposição a abrir negócios
 - EUA: 70% dos alunos (ensino médio) já pensaram
 - EUA: 47% das mulheres e 38% dos homens gostariam
- Movimenta a economia
 - Incentiva as pessoas a progredir
 - Permite mobilidade social.

Impactos Econômicos

- Crescimento de novos setores industriais
 - Pequenas empresas de base tecnológica
 - Spin-off: aproveitar inovação acadêmica
 - Exemplo: Google

Computadores pessoais	Imagens virtuais
Biotecnologia	Mídia e entretenimento digital
Softwares	Serviços para o cuidado de animal
Produtos para uma vida saudável	Prédios verdes
Paginação eletrônica	Biocombustíveis e biomateriais
Serviços de telefonia celular	Publicação e compras na internet

Desempenho Econômico





O EMPREENDEDORISMO NO BRASIL

Empreendedorismo no Brasil

- Global Entrepreneurship Monitor (GEM)
 - 2000: 21 países, Brasil 1º
 - 2001: 28 países, Brasil 5º
 - 2005: 37 países, Brasil 7º
 - 13 milhões de empreendedores* em estágio inicial
- Atualmente
 - Mais de 15 milhões de empreendedores
 - 99,23% dos negócios

Empreendedorismo no Brasil

- De onde vem a capacidade empreendedora?
 - Criatividade e resiliência do brasileiro
 - Necessidade:
 - Limitações de oportunidade de trabalho
 - Pessoas abrem seu próprio negócio
 - Oportunidades de negócio
 - “ponto com”
 - Apoio: Sebrae e Softex

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 franquía, 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.



RAZÕES 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

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



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

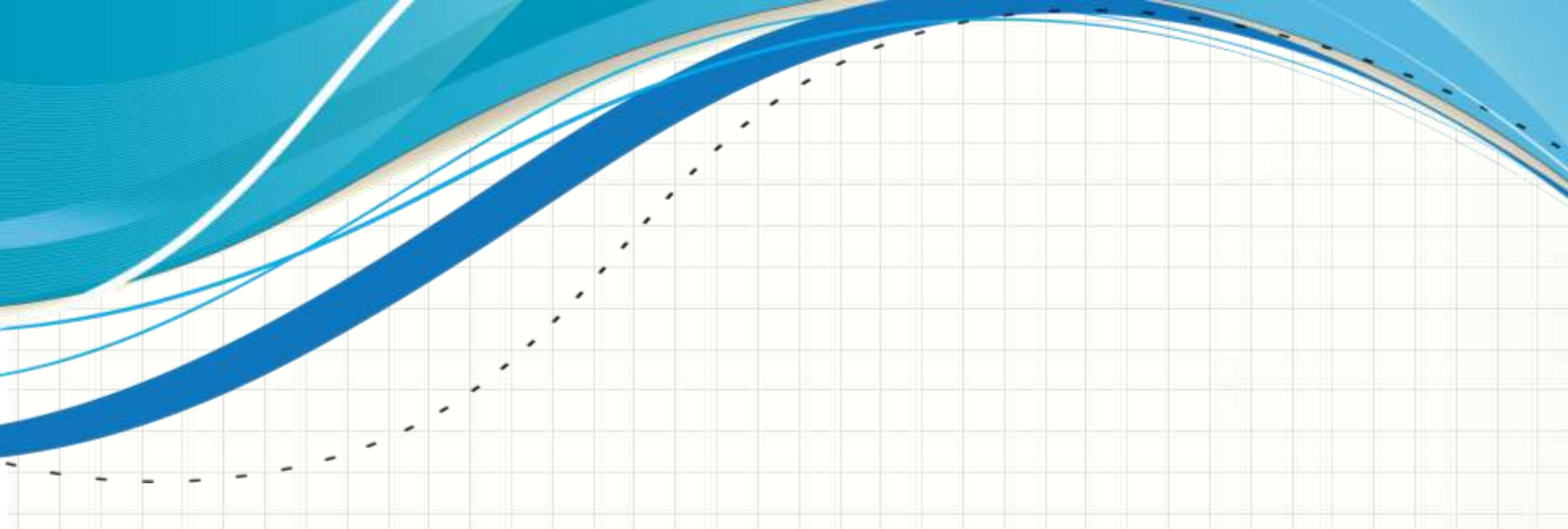
- Relação complexa com fornecedores
 - Leva tempo e custa dinheiro
 - Sem histórico de compra: como obter crédito?
 - Prospectar fornecedores... Sem escala?
 - Como barganhar preço?
- Receber pode ser difícil
 - Comum superestimar capacidade de pagamento
 - Pressão por vendas: controle menor ainda
 -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

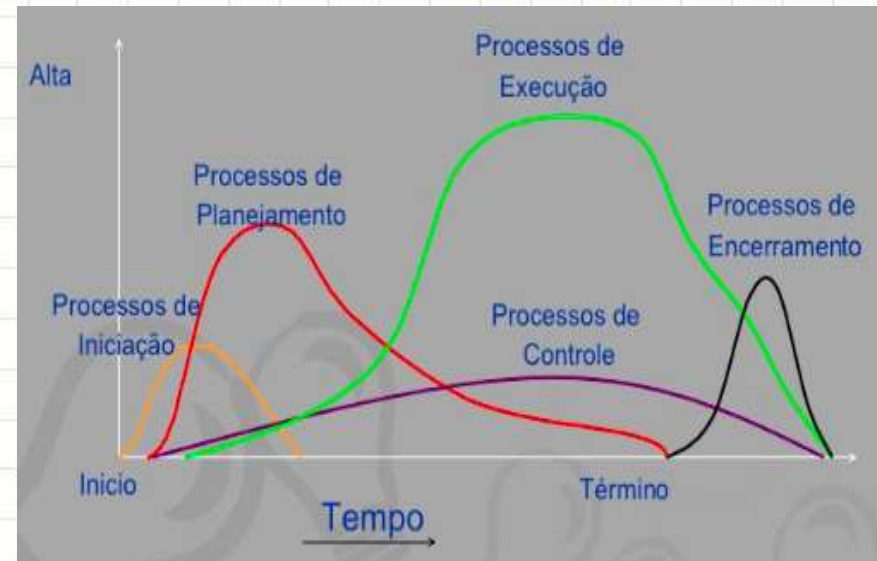
- Gerenciar a dificuldade das ideias

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

- Total: Impacto + Lucratividade + Visão - 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

- Impactos sociais e econômicos
 - Empreendedorismo no Brasil
 - Razões para empreender
 - Oportunidade x Necessidade
 - Obstáculos ao empreendedor
 - Dicas para superar obstáculos
-
- A criatividade
 - 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>



Trabalho de Hoje

- Cada grupo (A) deve explicar para um outro grupo (B) o seu produto e suas características. O grupo (B), por sua vez, deverá fazer DUAS sugestões para a melhoria do produto (A).
- Faça uma apresentação, incluindo:
 - Nome da empresa
 - O produto
 - As duas sugestões
 - Se vão acatá-las ou não (e porquê).

