

Aula 01

O Processo Empreendedor

Empreendedorismo

- É uma forma de pensar, raciocinar e agir obcecada pela OPORTUNIDADE, com abordagem holística e equilibrada em termos de liderança, com o objetivo de criação e captura de valor.

Empreendedorismo - Características

- Uma proposta com um potencial aparentemente ruim pode esconder uma grande oportunidade
- A riqueza não deve ser construída sozinha (stakeholders)
- Geralmente antes do sucesso, se experimenta o fracasso

Empreendedorismo - Característica

- Raramente o empreendedorismo é uma proposta de enriquecimento rápido
- Geralmente se “perde” dinheiro; Abandone a ideia de lucratividade de curto prazo

Conquista de Mercado

Tempo para novas tecnologias alcançarem 25% da população americana	
Eletricidade doméstica (1873)	46 anos
Telefone (1875)	35 anos
Automóvel (1885)	55 anos
Viagem de avião (1903)	54 anos
Rádio (1906)	22 anos
Televisão (1925)	26 anos
Gravador de vídeo-cassete (1952)	34 anos
Computador pessoal (1975)	15 anos
Telefone celular	13 anos
Internet	7 anos
iPod	5 anos

Realidades do Empreendedorismo

Sucesso x Fracasso

	2002	2003	2004	2005	2006
Aberturas	569.750	612.296	628.917	653.100	649.700
Fechamentos	586.890	540.658	541.047	543.700	564.900
Falências	38.540	35.317	39.317	39.201	19.695

- Estimativa de fechamento das start-ups
 - EUA → 46,4%
 - Brasil → 70%
- No Brasil, o fracasso é regra.

Realidades do Empreendedorismo

Sucesso x Fracasso

- Grande parte das empresas americanas:
 - Pequenas (1 a 24 pessoas) → 53,6% sobrevivem
 - Não tem perfil empreendedor (não criam, não melhoram ou perseguem oportunidades que gerem valor)
 - Por terem pouco capital escolhem péssimas localizações

Taxas de sobrevivência em 1 ano por tamanho da empresa

Tamanho da empresa (funcionários)	Percentual de sobrevivência
1-24	53,6%
25-49	68.0%
50-99	69.0%
100-249	73,2%

Realidades do Empreendedorismo

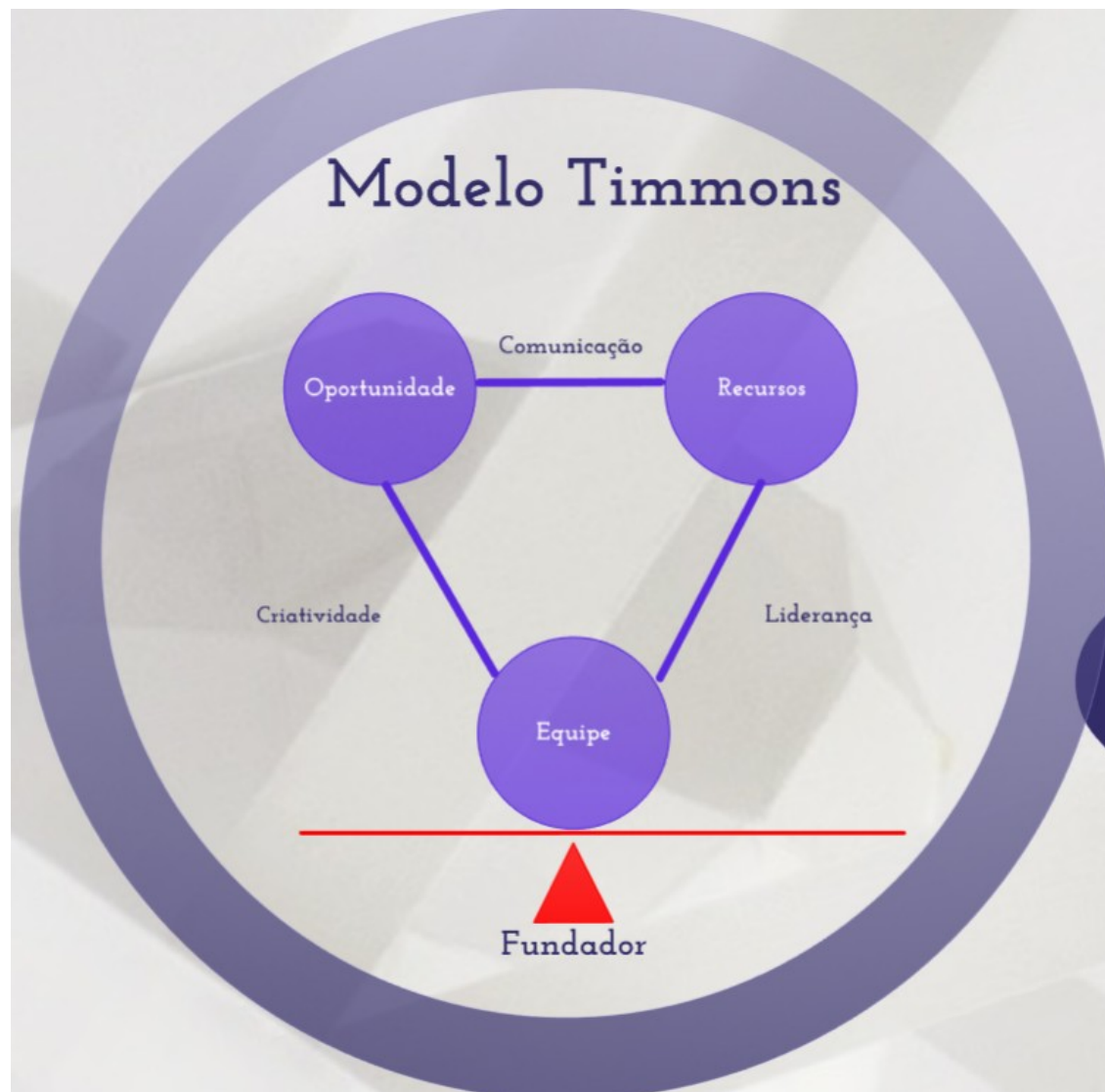
- 2 em cada 5 pequenas empresas sobrevivem por 6 anos ou mais e, destas, poucas conseguem crescer durante os primeiros 4 anos
- A taxa de sobrevivência mais que dobra para empresas que crescem nos primeiros 4 anos

Modelo Timmons

- Surgiu de pesquisas para uma tese de doutorado na Harvard Business School sobre empresas novas e em crescimento

“TEMAS CENTRAIS OU FORÇAS PROPULSORAS QUE DOMINAM O PROCESSO EMPREENDEDOR”

Modelo Timmons



Modelo Timmons

- **Recursos**

- Geralmente é visto como o principal aspecto de um novo negócio
- Há escassez de empreendedores e oportunidades de qualidade, e não de dinheiro
- Muitas vezes o excesso de dinheiro muito cedo pode criar problemas
- Fazer mais por menos é uma excelente vantagem competitiva

Modelo Timmons

- **Equipe**

- “Prefiro um empreendedor e uma equipe de nível A com uma ideia de nível B do que uma equipe de nível B e uma ideia de nível A” – John Doerr (investidor de risco)
- Uma boa equipe consegue mudar/adaptar o produto ou serviço

Modelo Timmons

- **Oportunidade**

- É a essência do processo
- Nem sempre uma ideia boa é uma boa oportunidade
- Menos de 4% das ideias são financiadas
- 80% das rejeições ocorrem após leitura do sumário executivo do Plano de Negócios
- 10% a 15% são rejeitadas após investidores lerem todo o Plano de Negócios
- Aproximadamente 5% atraem interesse

Modelo Timmons

- **Oportunidade - Passos**

- Focalize na prontidão do mercado e não na ideia que você acha que pode ser boa
- Desenvolva um conceito de serviço ou produto para atender esta demanda
- Estabeleça como este produto/serviço irá chegar aos clientes