

Gestão de Novos Negócios

Especialização em Inovação e Tecnologia
Prof. Alfredo Ribeiro Cárdenas



Gestão de Novos Negócios

APRESENTAÇÃO DA U.C.

Gestão de Novos Negócios (30h: 6 encontros presenciais + EaD)

Objetivo: Capacitar alunos a criar modelos de negócios inovadores e tecnológicos, preparando-os para lançar novos empreendimentos de sucesso.

1 INTRODUÇÃO À GESTÃO DE NOVOS NEGÓCIOS

- 1.1 Fundamentos da Estratégia e Gestão de Negócios (2 aulas)
- 1.2 Inovação nos Negócios e Negócios Inovadores (EaD)

2 IDEALIZAÇÃO DE NOVOS NEGÓCIOS

- 2.1 Identificação e validação de oportunidades de negócio
- 2.2 Modelos/Modelagem de Negócios
- 2.3 Apresentação de uma ideia de negócio

AVALIAÇÃO: 30% TAREFAS + 70% TRABALHO

Objetivo da aula:

Conhecer aspectos/conceitos relevantes à formulação da estratégia e gestão de novos empreendimentos:

- ✓ Sociedade de Organizações.
- ✓ Ambiente Organizacional.
- ✓ Teoria das filas.
- ✓ **Vantagem Competitiva (foco da aula)**

Vantagem Competitiva



Vantagem Competitiva

INTRODUÇÃO

Vantagem Competitiva (V.C.) é uma **palavra-chave** no debate sobre estratégia, mas **nem sempre** foi assim.

O processo de **Gestão Estratégica**, em certo sentido, **torna-se a gestão da Vantagem Competitiva** – desenvolver e manter – e o planejamento e a liderança passam a ser mecanismos para alcançá-la (SOUTH, 1981).

V.C não tem uma definição consensual e nem uma **base teórica única**.

De modo simples, a estratégia possui dois passos centrais:

- ✓ Onde competir (produto-mercado/UN).
- ✓ Como competir

**Vantagem
Competitiva!**



Vantagem Competitiva

Identificar/Anotar:

- ✓ O conceito de Vantagem Competitiva (do vídeo).
- ✓ As duas Vantagens Competitivas exemplificadas no Vídeo.



Vantagem Competitiva

Identificar/Anotar:

- ✓ O conceito de Vantagem Competitiva (do vídeo).
- ✓ As duas Vantagens Competitivas exemplificadas no Vídeo.

“Algo que a empresa tem,
que permite um posicionamento forte
e que é de difícil replicação”.

[ou faz]

[Competir de
maneira
vantajosa]

Caso UBER:

“Coragem/Condições de empreender em um contexto de alta incerteza/risco”.

Caso MICHELIN:

“Promover ‘solução’ (produto + serviço) que gera alto valor para cliente”.

Vantagem Competitiva



“Algo que a empresa tem,
que permite um posicionamento forte
e que é de difícil replicação”.

[ou faz]

[Competir de
maneira
vantajosa]

Fontes de Vantagem Competitiva

- ✓ Habilidades
- ✓ Recursos
- ✓ Posição (posicionamento competitivo e de mercado)



V.C. >>> VRIS: Valor, Raridade, (ñ)Imitabilidade, (ñ)Substituição

Vantagem Competitiva



Professores



INSTITUTO
FEDERAL
Santa Catarina

Vantagem Competitiva

PARA PENSAR...

- ✓ V.C. gera “desempenho superior” ou desempenho gera V.C.?
- ✓ É possível ter V.C. e não ter desempenho superior? E o contrário?
- ✓ A V.C. precisa ser vista/percebida pelos clientes?
- ✓ Qual relação existe entre os conceitos V.C. e Desempenho superior?

SOBRE VANTAGEM COMPETITIVA...

Conceitos relacionados:

- ✓ Vantagem competitiva componente.
- ✓ Vantagem competitiva resultante.
- ✓ Vantagem competitiva é temporária ou sustentável/definitiva?
- ✓ Desvantagem competitiva



Vantagem Competitiva

VANTAGEM COMPETITIVA e DESEMPENHO SUPERIOR

- ✓ V.C. gera desempenho ou desempenho gera V.C.?
- ✓ É possível ter V.C. e não ter Desempenho superior? E o contrário?
- ✓ A V.C. precisa ser vista/percebida pelos clientes?
- ✓ Qual relação existe entre os conceitos V.C. e Desempenho superior?
- ✓ De que forma Vantagem competitiva se relaciona com o conceito de estratégia? R: O sucesso da estratégia, em parte, se dá pela identificação, criação, manutenção de Vantagem(s) Competitiva(s).

ATIVIDADE

- 1) Identificar/descrever situação(ões) não empresarial(is) onde pode ser percebida a ideia de vantagem competitiva.
- 2) Identificar/descrever situação/caso empresarial onde pode ser apontada uma vantagem competitiva.
- 3) Identificar/descrever algo que é ou poderia se tornar uma vantagem competitiva na **sua empresa ou carreira profissional**.

