

## **Resumos da Disciplina de Empreendedorismo**

### **Tópico 01: Mortalidade de Empresas**

Para compreender como as empresas “morrem”, é necessário compreender como elas “nascem”. Desta forma, assume-se que empreendedorismo é o desejo de criar algo novo e útil para um determinado público, de tal forma a resolver um problema inexistente ou criar uma nova oportunidade. Diante disso, é imprescindível que a proposta assumida pelo empreendedor seja sustentável a longo prazo, isto é, ainda que haja riscos a se assumir, é necessário sempre realizar as ações pautando na responsabilidade, inovação, oportunidade e liderança. Especificamente, a causa da mortalidade das empresas está inserida bem neste contexto, uma vez que os fatores incluem: falta de oportunidade em vender o negócio, deficiências no planejamento administrativo e financeiro, negócio não lucrativo, problemas pessoais dos sócios-proprietários, falta de mão de obra qualificada, alto custo operacional, dentre outros.

## **Tópico 02: Modelos de Negócios em *Software***

Um *software*, com relação aos negócios, pode ser vendido como produto ou serviço. Diante desse contexto, as empresas baseadas em *software*-produto possuem um maior potencial de crescimento e lucro, ao passo que as empresas baseadas em *software*-serviço tendem a ser mais atraentes para os clientes. Desta forma, surgem as chamadas empresas híbridas que se baseiam na oferta de um *software*-produto que possam ser customizados para as necessidades específicas dos clientes e, com isso, possa generalizar para alcançar um mercado de massa (*software*-serviço).

### **Tópico 03: Criatividade e Inovação**

A criatividade e inovação são dois conceitos-chave para compreender e implementar as técnicas do empreendedorismo. O primeiro consiste na habilidade de desenvolver novas ideias e descobrir novas formas de olhar para os problemas existentes, propondo formas de resolvê-los. O segundo consiste na capacidade de aplicar as soluções criativas para os problemas e criar novas oportunidades de negócios que melhorem a sociedade. Desta forma, tem-se que o chamado empreendedorismo é o resultado do processo disciplinado e sistemático da aplicação dos dois conceitos citados, de tal forma que o foco seja a resolução de problemas do cliente. Especificamente, a inovação pode ser categorizada em: invenção, ampliação, duplicação e síntese.

## **Tópico 05: Cadeia de Valor da Empresa**

O valor simboliza uma percepção do cliente com relação a oferta do empreendedor, o que difere do preço e custo. Este modelo VPC (Valor, Preço e Custo) é o padronizado do mercado, uma vez que está baseado diretamente na interação do vendedor com o cliente. Desta forma, a criação de valor é um processo dependente da interação e diálogo entre vendedores e compradores, de tal forma que seja possível ao vendedor identificar e desenvolver uma oferta de serviços que traga a atenção do cliente. As atividades primárias da chamada “cadeira de valor”, descrita por Porter, consistem em: compra de suprimentos e logística interna, operações, distribuição e logística externa, vendas e marketing, serviço. Já as atividades de apoio consistem em: pesquisa, tecnologia e sistemas de desenvolvimento; gestão de recursos humanos; administração geral. Além disso, tem-se que um sistema de valores é uma rede de empresas que colaboram para criar valor para os usuários finais, ou seja, posicionando a empresa corretamente dentro do sistema a partir da análise de como o valor é criado na indústria ou em outra empresa.

## **Tópico 07: Desenvolvimento de Estratégias de Ação**

É imprescindível que o desenvolvimento de uma estratégia de ação esteja diretamente atrelado a um bom negócio. Isto se deve pois, em qualquer estratégia de ação, é necessário a ótima gerência de pessoas, ou seja, saber escolher as que irão cumprir as ações corretamente. Desta forma, para os planos da empresa serem bem sucedidos e eficazes, deve-se ter um sistema de controle de informações, de tal forma que se possa analisar e inferir mudanças a partir de determinadas informações, mudando o rumo da empresa; e um sistema de controle de comportamento, com objetivo de incentivar os trabalhadores por meio de recompensas. Por fim, o plano de ação envolve as seguintes etapas, em ordem: identificar a natureza da empresa; conhecer os clientes; identificar as necessidades dos clientes; utilizar o SWOT (Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças); identificar fatores críticos para o sucesso; identificar as vantagens competitivas sustentáveis; identificar o valor de negócio e objetivos globais; definir objetivos e estratégias; e definir as ações de implantação das estratégias.

## **Tópico 08: Captação de Recursos**

Para entender como captar recursos na empresa, é necessário desenvolver o chamado plano de negócios. Este plano deve ser desenvolvido pelos empreendedores, ou seja, àqueles que entendem as rédeas do negócio e os dados de mercado envolvidos. Basicamente, o plano de negócios pode ser estruturado em: sumário executivo; descrição da indústria, da empresa, dos produtos e dos serviços ofertados; pesquisas sobre o mercado e análises; dados econômicos do negócio; plano de marketing; planos de design e desenvolvimento; e equipe gerencial. Este modelo traduzirá a realidade em que a empresa está inserida, bem como fazer um levantamento para onde deve ir e, principalmente, como chegar a isso, em termos financeiros. Além disso, tem-se o chamado recurso inicial, fundamental para alavancar as ações iniciais da empresa e, portanto, o plano de negócios deve ser claro, para que haja um financiamento inicial público ou privado (como empréstimos). Deste financiamento, pode-se citar o FNDCT, FINEP, BNDES, FAPESP (PIPE) e SEBRAE.

## **Tópico 09: Propriedade Intelectual**

A chamada Propriedade Intelectual (PI) diz respeito a proteção a todas as formas de criação de mente, como invenções, obras literárias, designs, modelos industriais, softwares, dentre outros. Os ativos passíveis de proteção pela lei incluem: marca, desenho industrial, indicação geográfica, direito autoral, topografia de circuito integrado, patentes. Especificamente, na computação os seguintes produtos são protegidos juridicamente: softwares e bases de dados. As principais licenças para software podem ser divididas em duas: código-aberto (GNU, GPL e MIT) ou proprietária.