# Introdução

Olá, estudante.

Já vimos os diferentes padrões de negócios apresentados no mercado; abordamos, também, que o Canvas como modelagem de negócios é uma ferramenta que pode auxiliar o empreendedor na construção do próprio modelo de negócio, por ser simples, visual e adaptável. Aqui, estudaremos os desafios mais encontrados no negócio inovador e como encontrar caminhos para contorná-los e alcançar um crescimento exponencial; além disso, você verá como criar um ambiente que propicie a inovação e que se torne cultura. Aliás, inovar não é inventar, e existem muitos mitos que devemos eliminar para criar essa cultura de inovação.

Estão prontos para os desafios?

# Caminhos da Inovação

Vimos que o Canvas como modelagem de negócios é uma ferramenta importante para a construção do modelo do negócio; analisamos, também, os padrões de modelos de negócios que mais se repetem no mercado e como o empreendedor pode se inspirar nesses padrões para elaborar o próprio negócio; além disso, foi apresentado para você três metodologias ágeis que facilitam a gestão de cada projeto, tornando o processo de gerenciamento rápido, prático, com redução de custo e tempo.

Nesta aula, abordaremos os desafios de empreender em um negócio inovador e como encontrar caminhos possíveis. É visto que o empreendedor encontra diversos desafios durante sua jornada, no entanto, esses desafios precisam ser analisados estrategicamente. De acordo com Spina (2015), os principais desafios enfrentados pelo empreendedor são:

* Não conseguir viabilizar o desenvolvimento do produto por restrições tecnológicas, falta de recursos humanos ou materiais, logo, é preciso ter claro, nessa fase, o que deverá ser feito para contornar esse desafio. Perguntas possíveis: quais recursos serão necessários? Como regulamentar esse produto? Qual valor de investimento?
* Modelo de negócio que não atende às necessidades do mercado ou gera receitas que não são o bastante para viabilizar o negócio ou, ainda, problemas de mudanças no mercado que alteram diretamente esse modelo. Deve ser feita uma avaliação de aceitação junto ao mercado em relação à solução ofertada. Uma pergunta a ser feita: esse cliente compraria o produto?
* Problemas na execução ou entrega que, comumente, são problemas de gestão de qualidade e de falta de recursos, sejam eles humanos, sejam materiais ou falta de competência. Para contorná-los, é preciso conhecer a capacidade dos recursos humanos que estão envolvidos no negócio, assim como os recursos materiais.

Todos os negócios apresentam desafios e riscos, e eles não precisam ser vistos como empecilhos para empreender, porém é essencial saber quais desafios são e definir estratégias para cercá-los. Os riscos apresentados podem ser internos ou externos ao negócio, e, para diminuí-los, o empreendedor deve elaborar um bom planejamento estratégico, com estudos e previsões desses riscos, para avaliar quais deles são impeditivos para seguir com o projeto.

Negócios inovadores podem apresentar mais riscos se comparados com os negócios tradicionais, no entanto, são negócios disruptivos, que promovem mudanças significativas no comportamento das pessoas e no mundo, e quando se tem disciplina, crescem exponencialmente.

Para Keeley, Pikkel e Quinn (2015), a inovação quase nunca fracassa pela falta de criatividade, e isso acontece, na maioria das vezes, pela falta de disciplina. O inovador não é aquele que inventa algo novo e, sim, aquele que consegue analisar, de maneira sistêmica, todo o negócio e busca, incessantemente, solucionar um problema que é apresentado. De acordo com estudos, há dez padrões nos tipos de inovação, e cada grupo está relacionado a um objetivo: quatro estão relacionados à configuração do negócio (modelo de lucro, rede, estrutura e processos), dois relacionados à oferta (modelo de negócio e plataforma) e quatro relacionados à experiência (serviços, canal, marca e envolvimento).

Para inovar, é preciso estimular o ambiente inovador, e inovação não existe sem cultura, e cultura está totalmente relacionada às pessoas. Para estimular a cultura de inovação, as pessoas precisam ter segurança psicológica, ou seja, todos devem ter o mesmo espaço, ter liberdade para experimentos, assim como metodologias e processos para desenvolver as novas ideias.

# Disciplina no Processo de Inovação

Vimos que inovar é diferente de inventar; o empreendedor não deve criar um problema para, então, solucioná-lo, mas deve ter o foco em solucionar os problemas já existentes. Para isso, o empreendedor deve olhar para dentro e para fora, uma visão moderna se comparada aos negócios de administração convencional.

Como mostra Barreto (2021), as empresas da nova economia encontram menos barreiras de entrada e buscam a ampliação dos recursos disponíveis para a construção de novas ideias, aliado a isso, os novos negócios apresentam gestão moderna que confrontam com as empresas tradicionais.

Nas novas configurações das empresas, há a descentralização do poder com a gestão horizontal e a informalidade das relações de trabalho; se, nas empresas tradicionais, os cargos estão relacionados ao status e poder, nas empresas inovadoras, os cargos e talentos não são engessados e não existem privilégios. As diferenças são nítidas até na vestimenta, em que não é exigido que se use paletó e gravata, no entanto, o empreendedor não pode ficar preso à visão romântica de que o negócio inovador tem apenas o lado bom e que não enfrenta problemas e desafios.

De acordo com Keeley, Pikkel, Quinn (2015), a inovação deve ser um processo contínuo para que seja sustentável, mas a falta de metodologia e metas afasta os negócios inovadores de alcançarem o crescimento almejado.

Existe alguns processos para que o empreendedor sustente um negócio inovador, são eles: ter capacidade de inovação repetida; ter um setor ou uma pessoa responsável pela inovação para acompanhar todo o processo; estabelecer métricas e ter claro onde se quer chegar, o líder deve estar totalmente alinhado com a intenção de inovar e transmitir essa mensagem para toda equipe. Portanto, quanto mais técnicas inovadoras forem utilizadas, maiores serão as chances de o empreendimento inovador ser bem-sucedido.

Como mostra Keeley, Pikkel, Quinn (2015), os empreendedores abandonam os processos inovadores e, como consequência, fracassam em seus projetos.

Para inovar, é preciso:

* Definir as fronteiras analisando quais empresas irá estudar.
* Ser objetivo com o que se quer, e isso deve estar claro para todos os envolvidos.
* Examinar várias fontes e que essas análises sejam abrangentes, uma vez que o negócio inovador exige muitas pesquisas.
* Avaliar os resultados por meio de métricas, para visualizar o retorno do investimento.
* Identificar as forças de mudanças e enxergar oportunidades.
* Ser visionário para trazer o futuro para o presente.

Jim Collins (2018) mostra que, para que um negócio alcance um desempenho sustentável, é preciso ter pessoas, pensamento e ações disciplinados, assim sendo, é imprescindível ter métricas e processos. O empreendedor deve promover a ruptura dos padrões por meio do pensamento disciplinado, em que ele analisa a situação com uma visão clara e real do que acontece, reconhecendo o problema existente e para que se mantenha focado na solução junto à equipe. Todos precisam visualizar os problemas existentes, para que a disrupção aconteça.

# O alcance do crescimento exponencial

Anteriormente, estudamos a importância dos processos na inovação para tornar o negócio sustentável, e, para que isso ocorra, é necessário que toda a equipe consiga visualizar os erros, para que, juntos, busquem sistematicamente a solução. Esse caminho precisa ser seguido pelo empreendedor, que almeja tornar o negócio disruptivo.

Um negócio disruptivo pode ser entendido, como todo negócio que rompe um processo ou uma ideia existente, e esse negócio tem a capacidade de criar soluções que mudam a maneira como as pessoas se comportam, como elas passam a consumir algo ou como mudam suas rotinas a partir dessa solução apresentada. Ser disruptivo é ser inovador, e negócios disruptivos têm maior capacidade de crescimento exponencial, ou seja, eles conseguem crescer várias vezes.

De acordo com Ries (2019), o crescimento exponencial é um crescimento viral, e ele também é alimentado por um ciclo de feedback, chamado de clico viral. A velocidade desse crescimento é medida pelo coeficiente viral, quanto maior for esse coeficiente, mais rápido esse produto viralizará. O empreendedor deve analisar quantos novos clientes um único cliente vai trazer para o negócio. Um ciclo viral com coeficiente maior que 1 (um) mostra que o crescimento será exponencial, pois cada cliente vai trazer mais que um novo cliente.

A partir do momento que a startup encontra um grande grupo de clientes que se identifica com o seu produto, ela alcança o market fit, e isso pode torná-la escalável. Uma startup escalável é aquela que consegue aumentar significantemente o número de clientes e de faturamento, sem que os custos aumentem em paridade. Encontrar essas empresas escaláveis é o maior objetivo de um investidor anjo, pois, mesmo que o negócio apresente alto risco, o retorno é muito maior que o de investir em empresas tradicionais. Negócios tradicionais encontram dificuldades em crescer em escala, visto que, para cada aumento de faturamento, há o aumento de seus custos operacionais ou com produtos, o que não aumenta seus lucros de maneira expressiva, ao contrário do que acontece com as startups escaláveis, que, ao crescerem, aumentam o lucro do valor investido para os investidores.

Para Ries (2019), o mercado tradicional acredita que, quando os negócios se tornam maiores, perdem, automaticamente, a capacidade de inovar e a capacidade de crescer, no entanto, quando crescem, as startups podem se organizar para conseguir equilibrar as necessidades dos clientes existentes com os desafios e novos problemas apresentados, explorando novos modelos de negócios, tudo simultaneamente, mas, para isso, as equipes de startups devem ter o apoio da liderança.

O desafio do empreendedor será, então, buscar o crescimento escalável e sustentável, ao mesmo tempo que mantém o processo de inovação interno, para que sua equipe busque, constantemente, soluções para os novos problemas, sem deixar de lado os projetos que estão em andamento. A velocidade de adaptação do negócio é um dos pontos mais importantes em um negócio de inovação, uma vez que, quanto mais rápido o negócio conseguir analisar a necessidade de uma nova solução para um problema, criar o MVP (mínimo produto viável), testá-lo e aprender com esse processo, mais ela terá chance de manter o seu crescimento em escala.

# Videoaula: Empreendedorismo e inovação: desafios e alguns possíveis caminhos

Meu vídeo não funciona

Olá, estudante.

No vídeo, discutiremos os desafios encontrados pelo empreendedor que segue o modelo de negócio de inovação; abordaremos, também, os caminhos possíveis a serem trilhados perante esses desafios; você verá como é importante manter um processo de inovação, com metas e métricas objetivas, e que, para isso, é necessário ter disciplina; além disso, você poderá observar que é possível manter um crescimento sustentável enquanto se analisa novos problemas e testa novas soluções.

Vamos lá?

# Saiba mais

Para você que quer saber mais sobre a definição de startup e compreender quais são os fatores que determinam se o negócio é ou não uma startup, leia o livro Para Compreender as Startups, de Cleyson de Moraes Mello, José R. M. de Almeida Neto e Regina P. Petrilho. Nesse livro, os autores explicam todos os conceitos e as características relacionados às startups, além das palavras e dos termos mais utilizados, bem como as obrigações legais quando se segue um modelo de negócio disruptivo.

# Vídeo Resumo

Meu vídeo não funciona

# Referências

BARRETO, D. Nova economia: entenda por que o perfil empreendedor está engolindo o empresário tradicional brasileiro. Caieiras: Editora Gente, 2021.

COLLINS, J. Empresas feitas para vencer: por que algumas empresas alcançam excelência e outras não. Rio de Janeiro: Alta Books, 2018.

KEELEY, L.; PIKKEL, R.; QUINN, B. Dez tipos de inovação: a disciplina de criação de avanços de ruptura. São Paulo: DVS, 2015.

RIES, E. A startup enxuta: como usar a inovação contínua para criar negócios radicalmente bem-sucedidos. Rio de Janeiro: Sextante. 2019.

SPINA, A. C. Investidor anjo: como conseguir investidores para seu negócio. São Paulo: nVersos, 2015