# Desenvolvimento de empresas inovadoras

Olá, estudante!

O mercado é altamente competitivo, pelos concorrentes diretos e indiretos. Assim, no final das contas, o grande desafio do empreendedor é conseguir se destacar e alcançar o seu público-alvo, e é através da geração de valor que ele pode alcançar tal marca.

Como mostram Osterwalder e Pigneur (2011), em um modelo de negócios, a proposta de valor é o motivo pelo qual os clientes escolhem uma empresa ou outra. Ela resolve um problema e/ou satisfaz a uma necessidade do consumidor e, com isso, é responsável por agregar um conjunto de benefícios que a empresa oferece aos seus clientes. Esses valores podem ser quantitativos, como o preço e a velocidade do serviço, ou qualitativos, como o design ou a experiência.

Um fator que contribui na agregação de valor a uma organização é a inovação. A cadeia de valor da inovação é descrita por Hansen e Birkinshaw (2007), composta por três fases:

* Geração de ideias: o objetivo é desenvolver e encontrar boas ideias, em um primeiro momento, com uma busca interna e, em um segundo momento, por buscas externas.
* Conversão de ideias: o objetivo passa a ser fazer uma triagem das ideias e criar mecanismos de investimento, para que as ideias passem a ser executadas.
* Difusão de ideias: as ideias que foram transformadas em conceitos precisam de aprovação da empresa. Assim, é feita uma preparação para suportar e disseminar as novas soluções.

Esse processo todo pode ser trabalhado como um projeto. As empresas podem utilizar técnicas e metodologias de gestão de projetos para que evoluam e se concretizem com a aplicação da inovação. E é muito importante o papel dos recursos humanos, de maneira que existam trabalhos em equipe e redes de inovação. Pensando nisso, algumas empresas criam áreas e departamentos de Pesquisa & Desenvolvimento (P&D), responsáveis justamente em trazer novas propostas de inovação para dentro da empresa.

Porém, ao mesmo tempo que a inovação acaba gerando grande valor para uma empresa, os desafios de empreender muitas vezes dificultam a viabilização dos projetos. Empresas de base tecnológica e negócios criativos, que são movidos principalmente pela criatividade e pela inovação, acabam, em boa parte dos casos, necessitando de suporte para que as ideias saiam do papel.

É aí que entra o papel do ecossistema de inovação. Iniciativas, como incubadoras, aceleradoras, parques e polos tecnológicos, cada um com suas particularidades, dão suporte às empresas, favorecendo a tecnologia e a inovação.

Essas iniciativas também podem ajudar as empresas a captar recursos financeiros, afinal, para conseguir desenvolver e aplicar as questões de tecnologia e poder evoluir o modelo de negócio, o capital terá grande importância.

Uma empresa de base tecnológica conta com diversas formas de buscar recursos, o que muda é justamente a fase da vida em que ela se encontra. O bootstrapping é o momento em que o recurso é proveniente dos próprios sócios. Em relação a recursos de terceiros, existem caminhos, como as subvenções, financiamentos, recursos de familiares e amigos, investidores-anjo, equity crowdfunding, fundos de venture capital e até a abertura de capital em bolsa de valores.

Tanto os empreendedores quanto os investidores acabam percebendo que o investimento nos negócios é uma forma de capital de risco, pois uma empresa de base tecnológica representa um investimento de alto risco, porém com um potencial de escalabilidade e retorno esperado elevado.

# Videoaula: Revisão da unidade

Meu vídeo não funciona

No vídeo desta aula você terá uma revisão dos principais conceitos apresentados ao longo da unidade. Em um mercado tão concorrido, a geração de valor é um fator fundamental para os negócios que se queira destacar, e a inovação pode ser uma grande aliada justamente para contribuir com esse valor agregado. Assim, as empresas de base tecnológica passam a unir em seus modelos de negócio a tecnologia, a criatividade e a inovação. Porém, muitos desafios aparecem, logo, empreendedores podem buscar apoios em iniciativas, bem como captar recursos para poderem desenvolver seus negócios, buscando o crescimento e a escalabilidade

# Estudo de caso

Você está com uma grande ideia e quer transformá-la em um negócio. Você mora sozinho em um condomínio pequeno e não tem muito tempo nem espaço para lavar suas roupas. Ao mesmo tempo, percebe que o serviço das lavanderias na sua região é muito “burocrático”, precisando ligar toda vez para saber os preços, levar as roupas até lá e depois buscá-las.

Para trabalhar em cima da ideia, você usou ferramentas do Design Thinking e também já chegou a elaborar a primeira versão do seu modelo de negócio. Agora, as dúvidas que surgem são relacionadas a como colocar tudo em prática, desde a estruturação da empresa até a obtenção dos recursos financeiros, afinal, trata-se de uma ideia que envolve tecnologia.

Sobre o modelo de negócios, trata-se de um marketplace que conectará pessoas que querem lavar suas roupas com as lavanderias, logo, estes são justamente os dois principais segmentos de clientes. O relacionamento com os clientes se dará por meio de um aplicativo, além das interações em redes sociais. Assim, os canais são o próprio aplicativo, as redes sociais e o suporte ao cliente.

Já as atividades-chave envolvidas consistem no desenvolvimento do aplicativo, suas melhorias e manutenções, atividades de marketing, cobrança e prospecção de lavanderias. Para essas atividades, serão necessários os seguintes recursos: profissionais de tecnologia, profissionais de marketing, profissionais de vendas, um gateway de pagamentos e a infraestrutura para o desenvolvimento do aplicativo. Como parceiros-chave, foram designadas as próprias lavanderias, condomínios e estabelecimentos comerciais.

Em relação ao financeiro, a estrutura de custos envolve o pagamento de salários, os custos relacionados ao desenvolvimento e manutenção do aplicativo, a taxa do gateway de pagamentos e os custos com marketing. E as fontes de receitas envolvem a taxa de intermediação pela operação e anúncios feitos pelas lavanderias.

Hoje, você não possui a empresa constituída, não sabe como será a estrutura e levantou um valor inicial de investimento de R$ 500.000.

Olhando seus recursos financeiros disponíveis, você possui apenas R$ 100.000, que entrariam como bootstrapping. Os demais R$ 400.000 você precisará captar, bem como buscar pelas pessoas que farão parte do projeto com você, pois não possui as habilidades necessárias para o desenvolvimento do aplicativo.

Considerando todo este cenário, prepare um plano de ação para conseguir evoluir na construção desse negócio.

Reflita

Você sabe o que é um marketplace? Trata-se de uma palavra inglesa composta a partir da junção das palavras market  (mercado) e place (local). Trata-se de um modelo de negócios que reúne duas partes interessadas: uma interessada em oferecer um produto ou serviço e outra interessada em adquiri-los. Uma plataforma faz essa intermediação e, em cima do valor da operação, cobra uma taxa.

# Videoaula: Resolução do estudo de caso

Meu vídeo não funciona

Com o modelo de negócios desenhado, agora é a hora de partir para conseguir colocá-lo em prática.

Conforme já vimos, você, empreendedor, não sabe por onde começar. Por se tratar de uma ideia embrionária, uma ótima alternativa para a estrutura é buscar uma incubadora. Será nesse local que você poderá receber as primeiras orientações sobre como constituir a empresa, como estruturar as áreas e receber possíveis indicações sobre o resto da equipe.

Como você não possui conhecimentos técnicos suficientes para o desenvolvimento do aplicativo, é interessante você buscar alguém que possa fazer isso. Existem dois caminhos: um deles é utilizar o seu recurso inicial disponível (R$ 100.000) para contratar algum prestador de serviços que possa fazer o desenvolvimento. O outro caminho é buscar uma pessoa que possa se tornar sua sócia, tendo como responsabilidade, justamente, o desenvolvimento. Nesse segundo caso, você renunciará aos 100% do capital social da empresa para dividir uma parte com essa pessoa, o que poupará os R$ 100.000 para outras finalidades.

Seja por meio de uma contratação ou por meio do modelo de sociedade, o principal trabalho é desenvolver um Produto Viável Mínimo (MVP) e trabalhar em cima das validações. Caso você esteja em uma incubadora, você tem a oportunidade de buscar tecnologias e inovações que possam agregar ainda mais valor. Nessa etapa, caso você precise de mais recursos, uma forma válida é conversar com amigos e familiares para ver se possuem interesse em investir no negócio.

Uma vez que o negócio já tenha uma primeira estrutura e o MVP já esteja validado, começa a surgir a necessidade de implementar melhorias e buscar a escalabilidade. Uma opção interessante é procurar as aceleradoras que, além de proporcionar mentorias com especialistas, ainda podem fazer uma ponte com investidores.

De acordo com o estágio da empresa, será possível buscar as diferentes formas de recursos financeiros para contribuir com o crescimento do negócio, tais como subvenções, investimento-anjo, fundos de venture capital e equity crowdfunding.

É muito importante que haja todo um planejamento que proporcione um crescimento estruturado, sempre relembrando conceitos de modelagem e validação de negócios. Ao longo de todo o processo, aproveite a tecnologia e a inovação como fatores para agregar valor à sua solução, a fim de torná-la um modelo de negócio cada vez mais próspero.

# Resumo visual

Referências

HANSEN, M. T.; BIRKINSHAW, J. The Innovation Value Chain. Harvard Business Review, v. 85, n. 6, p. 121-130, 2007.

OSTERWALDER, A; PIGNEUR, Y. Business Model Generation – Inovação em Modelos de Negócios: um manual para visionários, inovadores e revolucionários. Rio de Janeiro: Alta Books, 2011.