

EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO

MÓDULO 1 Introdução ao Empreendedorismo e Inovação

EMPREENDEDORISMO

Empreendedorismo é a capacidade que uma pessoa tem de identificar problemas e oportunidades, desenvolver soluções e investir recursos na criação de algo positivo para a sociedade.

Pode ser um negócio, um projeto ou mesmo um movimento que gere mudanças reais e impacto no cotidiano das pessoas.

Segundo Schumpeter, empreendedorismo está diretamente associado à inovação. O empreendedor é o responsável pela realização de novas combinações.

EMPREENDEDOR

Dolabela define um **empreendedor** como sendo quem se dedica à geração de riquezas, seja na transformação de conhecimentos em produtos ou serviços, na geração do próprio conhecimento ou na inovação em áreas como marketing, produção, organização.

Tipos de empreendedores

- Empreendedor informal (necessidade)

Iniciativas simples e pouco inovadoras não contribui para o desenvolvimento econômico

- Empreendedor cooperado

- Empreendedor individual

Antigo empreendedor informal agora legalizado

- Empreendedor franqueado

- Empreendedor social

Procura criar oportunidades para quem não acesso a elas.

- Empreendedor corporativo (intraempreendedor)

- Geram ideias e executam projetos que visam crescimento da empresa no longo prazo.

- Empreendedor público

Procuram melhorar os serviços da à população e propõem maneiras de utilizar os recursos públicos com mais eficiência.

- **Empreendedor de conhecimento**

Atletas, artistas e profissionais liberais que querem fazer a diferença.

- **Empreendedor de negócio próprio**

Pensa grande e arrisca pensando em crescer.



Subtipos de empreendedores

- **Empreendedor nato (mitológico)**

Começam do nada e criam grandes impérios.

- **Empreendedor que aprende (o inesperado)**

Quando menos espera se depara com uma oportunidade e se cria o próprio negócio.

- **Empreendedor serial (cria novos negócios)**

Apaixonado pelo ato de empreender.

- Empreendedor herdeiro (sucessão familiar)

Recebe a missão de levar à frente o legado da família.

- Empreendedor “normal” (planejado)

Busca minimizar riscos, se preocupa com os próximos passos do negócio, tem visão de futuro clara e trabalha em função de metas.



Ser empreendedor não é somente uma questão de acúmulo de conhecimento, mas a introdução de valores, atitudes, comportamentos, formas de percepção do mundo e de si mesmo voltados para atividades e que o risco, a capacidade de inovar, perseverar e de conviver com a incerteza são elementos indispensáveis.

CARACTERÍSTICAS DE UM EMPREENDEDOR DE SUCESSO

Segundo Dolabela um empreendedor de sucesso:

- ✓ Tem iniciativa, autonomia, autoconfiança, otimismo, necessidade de realização.
- ✓ Trabalha sozinho. O processo visionário é individual.
- ✓ Tem um “modelo”, uma pessoa que o influencia.
- ✓ Tem perseverança e tenacidade para vencer obstáculos.
- ✓ Aprende com os próprios erros.

- ✓ Dedica-se intensamente ao trabalho com foco em resultados.
- ✓ Sabe fixar metas e alcançá-las; luta contra padrões impostos; diferencia-se.
- ✓ Tem capacidade de descobrir nichos.
- ✓ Tem forte intuição.
- ✓ Tem sempre alto comprometimento.

- ✓ Cria situações para obter feedback e utiliza as informações para seu aprimoramento.
- ✓ Sabe buscar, utilizar e controlar recursos.
- ✓ É um sonhador realista.
- ✓ Cria um sistema próprio de relações com sua equipe de colaboradores, transformando o conjunto em algo harmônico, seguindo um objetivo.

- ✓ É orientado para resultados.
- ✓ Aceita o dinheiro como uma das medidas de seu desempenho.
- ✓ Tece “redes de relações” (contatos, amizades) moderadas, mas utilizadas intensamente como suporte para alcançar seus objetivos.
- ✓ Conhece muito bem o ramo em que atua.

- ✓ Cultiva a imaginação e aprende a definir visões.
- ✓ Traduz seus pensamentos em ações.
- ✓ Define o que aprender para realizar suas visões.
- ✓ Cria um método próprio de aprendizagem.

- ✓ Tem alta capacidade de influenciar as pessoas e elevada crença de que conseguirá provocar mudanças nos sistemas.
- ✓ Assume riscos moderados.
- ✓ É inovador e criativo.
- ✓ Tem alta tolerância à ambiguidade e à incerteza.
- ✓ Mantém um alto nível de consciência do ambiente para detectar oportunidades de negócios.

“Um empreendedor é uma pessoa que imagina,
desenvolve e realiza visões”

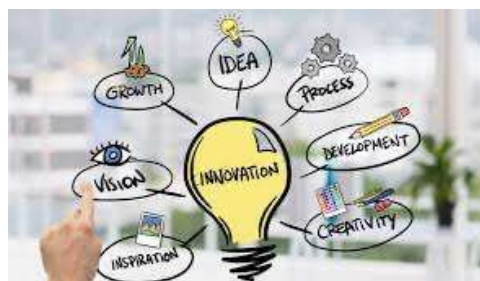
(Louis Jacques Filion)



INOVAÇÃO

Inovar é criar algo novo, é introduzir novidades, renovar, recriar.

A inovação é sempre tida como sinônimo de mudanças e/ou melhorias de algo já existente.



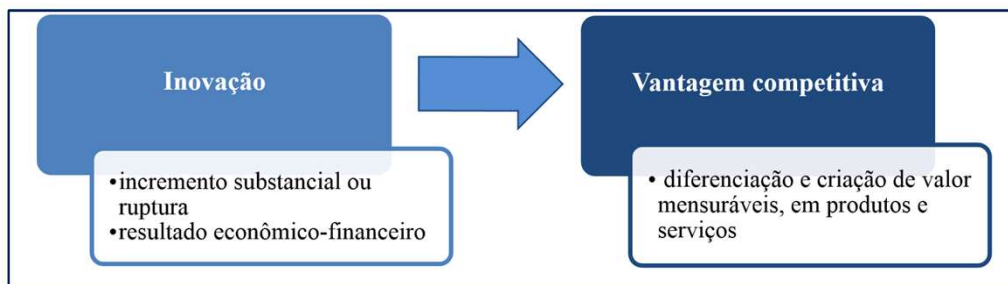
"Inovação é o motor do crescimento econômico.

(Joseph Schumpeter)



Porque as organizações precisam inovar?

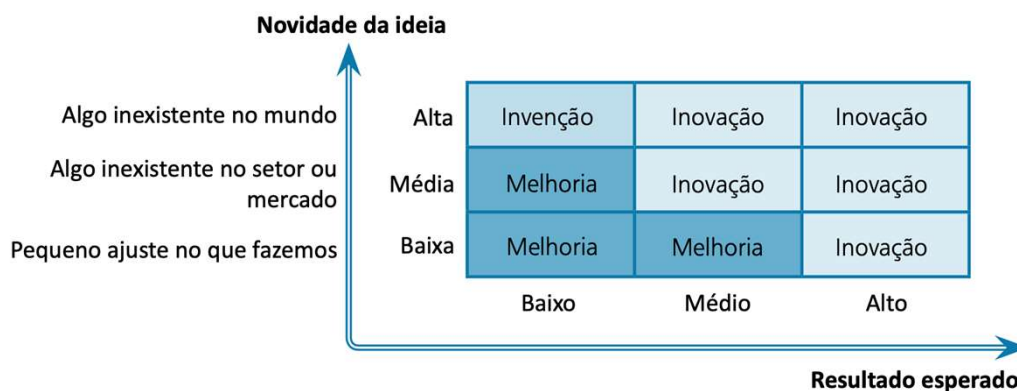
Construir **vantagem competitiva** que garanta a sobrevivência em um mercado com concorrência acirrada.



Consequências da falta de inovação

- Baixa produtividade dos colaboradores e dificuldade de retenção.
 - Risco com a manipulação das informações internas.
- A inovação empresarial é importante por uma razão simples: valor.
- Perda de competitividade e abertura de espaço para a concorrência.

Matriz da inovação



Inovação = ideia + implementação de ações + resultado

Tipos de Inovação



Graus de inovação



GERANDO IDEIAS INOVADORAS

- ✓ franquias e patentes;
- ✓ feiras e exposições;
- ✓ universidades e institutos de pesquisas.
- ✓ contatos profissionais;
- ✓ experiência própria como consumidor ou usuário de serviços;
- ✓ “descobrir” como acrescentar algo novo a uma ideia já existente.
- ✓ mudanças demográficas, sociais e nas circunstâncias de mercado;
- ✓ tendências do ambiente de negócios.

A **observação, o conhecimento técnico e conhecimento de mercado** são pontos importantes para que você possa ter boas ideias.

Além disso, a **criatividade** auxilia muito no processo de descoberta de uma ideia inovadora.

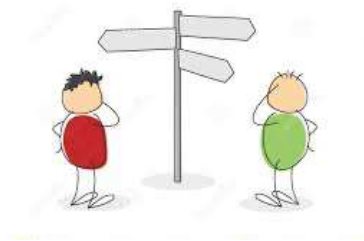


OPORTUNIDADE

No processo de desenvolvimento da visão de um negócio ter uma boa ideia não é suficiente.

É preciso verificar se uma ideia corresponde a uma oportunidade.

Oportunidade é uma ideia que está vinculada a um produto ou serviço que agrega valor ao seu consumidor, seja através da inovação ou da diferenciação.



Segundo Dolabela pode-se identificar oportunidades de várias maneiras, destacando-se entre elas:

- ✓ *brainstormings*;
- ✓ estudos de áreas geográficas;
- ✓ estudos de setores;
- ✓ estudos de recursos renováveis e não-renováveis;



- ✓ análise de transformações e tendências de mercado;
- ✓ mercados emergentes: lazer, educação, turismo, comunicação global;
- ✓ desenvolvimento de hábitos prospectivo e proativo;
- ✓ análise de movimentos demográficos: pessoas da terceira idade.



Avaliação de uma oportunidade

Uma vez eu você tenha identificado uma ideia de negócio promissora, cabe avaliá-la antes de começar a planejar e implementar um novo empreendimento.

Devem ser analisadas as ameaças externas que incidem sobre a oportunidade e as situações que a favorecem.

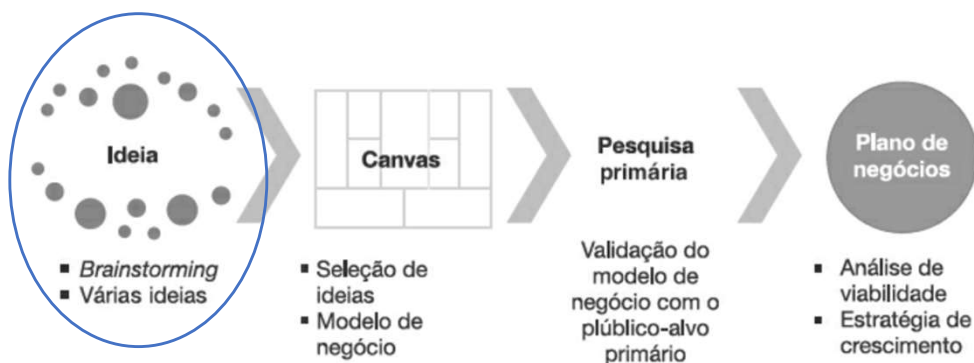


“Um otimista vê uma oportunidade em cada calamidade. Um pessimista vê uma calamidade em cada oportunidade.”

Winston Churchill



DA IDEIA AO PLANO DE NEGÓCIO



BRAINSTORMING

O brainstorming é uma técnica usada para levantar ideias de soluções de problemas. Ou, ainda, para criar coisas novas.

Dinâmica da reunião de brainstorming

1. Explicação do problema;
2. Anotação das ideias por parte de cada participante;
3. Apresentação das ideias para o grupo;
4. Agrupamento das ideias;
5. Encerramento.

Princípios da reunião de brainstorming

1. Sem críticas

É essencial que a reunião de brainstorming tenha um ambiente favorável à livre exposição das ideias.

Sem julgamentos, críticas ou levantamento de barreiras à aplicação do que foi sugerido.

2. Buscar volume de ideias

Quantidade é mais importante do que qualidade em uma reunião de brainstorming. Isso porque não é o momento de julgar as ideias, apenas de garantir um alto volume delas.

3. Combinar ideias similares

Para chegar a uma grande quantidade de ideias, não adianta sugerir pequenas variações de uma ideia central. Quando isso acontece, é necessário agrupar por similaridade e continuar buscando novas (e diferentes) ideias.