

# Empreendedorismo

---

Prof. Ricardo Frohlich da Silva

# Modelos econômicos

---

- O “velho” modelo econômico (era da manufatura)
  - Refere-se a uma representação simplificada das relações e interações que ocorrem em uma economia.
  - Existem diversos modelos econômicos ao longo da história, cada um com suas próprias teorias, premissas e abordagens.
- Vamos passar rapidamente por três modelos

# Modelos econômicos - O “velho” modelo econômico

---

- Modelo Econômico Clássico:
  - O modelo econômico clássico tem suas raízes nas ideias de economistas como Adam Smith e David Ricardo, que viveram durante o século XVIII e XIX. Este modelo é muitas vezes associado ao liberalismo econômico e à noção de "mão invisível". Os principais pontos deste modelo incluem:
  - Livre Mercado: Acreditava-se que os mercados deveriam ser livres de intervenção governamental, e a oferta e demanda seriam os principais determinantes dos preços e das alocações de recursos.
  - Autoajustamento: O modelo clássico acreditava que os mercados eram autoajustáveis. Se houvesse escassez de um bem, os preços subiriam, incentivando a produção e equilibrando o mercado.
  - Equilíbrio Geral: O modelo clássico postulava que uma economia atingiria naturalmente um estado de equilíbrio, onde os preços e as quantidades de bens e serviços estariam em harmonia.
  - Desemprego Voluntário: Esta teoria afirmava que o desemprego era temporário e decorria das escolhas dos trabalhadores em aceitar ou rejeitar empregos com base em salários oferecidos.

# Modelos econômicos - O “velho” modelo econômico

---

- Modelo Neoclássico:
  - O modelo neoclássico, que se desenvolveu a partir das bases clássicas, ganhou força no final do século XIX e início do século XX. Ele manteve muitos dos princípios do modelo clássico, mas incorporou elementos mais rigorosos de análise matemática e teoria do consumidor. Principais características:
  - Utilidade e Maximização: Os consumidores são vistos como maximizadores de utilidade, buscando otimizar sua satisfação dentro de restrições orçamentárias.
  - Teoria da Produção: As empresas são vistas como maximizadoras de lucro, usando uma combinação de fatores de produção para atender à demanda do consumidor.
  - Equilíbrio Geral Walrasiano: O modelo neoclássico também busca o equilíbrio geral, onde todas as mercadorias e fatores de produção têm preços que se ajustam de modo que a demanda seja igual à oferta em todos os mercados.

# Modelos econômicos - O “velho” modelo econômico

---

- Modelo Econômico Keynesiano:
  - O modelo keynesiano, desenvolvido por John Maynard Keynes durante e após a Grande Depressão da década de 1930, diverge significativamente dos modelos clássicos e neoclássicos. Ele enfatiza a importância da intervenção governamental e a possibilidade de falhas no mercado. Principais características:
  - Demanda Agregada: Keynes argumentou que a demanda agregada (total) pode ser insuficiente para garantir o pleno emprego, justificando a necessidade de políticas para estimular a demanda, como gastos públicos e redução de juros.
  - Desemprego Involuntário: Ao contrário dos modelos clássicos, Keynes afirmava que o desemprego poderia ser resultado de uma insuficiência na demanda agregada, em vez de ser apenas voluntário.
  - Intervenção Governamental: O modelo keynesiano sustenta que o governo deve intervir para evitar crises econômicas e suavizar as flutuações cíclicas, por meio de políticas fiscais (gastos públicos) e monetárias (controle da oferta de dinheiro).

# O “velho” modelo econômico

---

- Dirigido pelos modelos clássicos
- Recursos escassos eram materiais raros
- Força de trabalho (poder dos músculos)
- Retornos pequenos
- Economias de escala
- Barreiras de entrada
- Ativos físicos
- Sobrevivência dos maiores

# Modelos econômicos

---

- O “novo” modelo econômico
  - Não existe um único modelo que defina como um “novo” modelo e único.
  - O que existe são vertentes de evolução e diferentes pensamentos e de teorias
  - Mas dentre elas, cabe destacar algumas tendências que nos ligam a uma nova era da inovação

# Modelos econômicos - O “novo” modelo econômico

---

- **Tecnologia como Motor de Crescimento:** A inovação tecnológica tem se tornado um dos principais impulsionadores do crescimento econômico. Setores como tecnologia da informação, biotecnologia, inteligência artificial e energias renováveis estão criando novas oportunidades econômicas e empregos.
- **Economia Digital e Plataformas:** A digitalização está gerando a economia digital, onde plataformas online e aplicativos estão mudando a forma como os consumidores acessam produtos e serviços. Modelos de negócios baseados em plataformas de compartilhamento, comércio eletrônico e serviços sob demanda estão se tornando dominantes.

# Modelos econômicos - O “novo” modelo econômico

---

- **Transformação do Trabalho:** A automação e a inteligência artificial estão impactando a natureza do trabalho. Algumas tarefas estão sendo automatizadas, o que levanta questões sobre o futuro do emprego e a necessidade de requalificação da força de trabalho.
- **Globalização e Conectividade:** A tecnologia permitiu uma conectividade global sem precedentes, permitindo o comércio internacional, a colaboração entre fronteiras e o crescimento de redes globais de suprimentos.
- **Surgimento de Novos Setores:** A era da inovação tecnológica viu o surgimento de setores completamente novos, como a economia de aplicativos, a indústria de realidade virtual/aumentada e a pesquisa em energias limpas.

# Modelos econômicos - O “novo” modelo econômico

---

- **Mudanças na Economia Tradicional:** Essa era está desafiando as estruturas tradicionais da economia, incluindo a forma como se mede o valor econômico, como as empresas são avaliadas e como os mercados funcionam.
- **Economia Circular:** Este modelo propõe uma mudança no paradigma de produção e consumo, visando reduzir o desperdício e promover a reutilização, reciclagem e regeneração de recursos. Em contraste com o modelo linear tradicional (extraír-produzir-descartar), a economia circular visa criar um ciclo contínuo e sustentável de materiais e produtos.
- **Economia Ecológica e Sustentabilidade:** Com o crescente reconhecimento dos desafios ambientais e das limitações dos recursos naturais, a economia tem se voltado cada vez mais para a consideração da sustentabilidade.
- Entre outras mudanças e abordagens existentes...

# O “novo” modelo econômico - a era da inovação empreendedora

---

- Dirigido por novos modelos de negócios
- Recursos escassos são imaginação e conhecimento
- Retornos maiores
- Baixas barreiras de entrada
- Ativos intelectuais
- Poder do conhecimento
- Sobrevivência dos mais rápidos

# O “novo” modelo econômico - a era da inovação empreendedora



# Algumas iniciativas que fortaleceram o crescimento

---

- Softex (Genesis)
- Empretec (SEBRAE)
- Começa a haver a figura do capitalista de risco
- Crescimento das incubadoras de empresas tradicionais, tecnológicas e mistas
- Ensino de empreendedorismo nas universidades
- Entidades de apoio (Sebrae, Endeavor, Instituto Empreendedor do Ano da Ernst & Young...) e alternativas de financiamento: Fapesp, Finep, VCs...
- Crescimento de franquias
- Incentivo aos Clubes de Anjos
- Incentivo do governo para formalização de serviços informais (Empreendedor Individual)

# Fatores associados com maiores níveis de atividade empreendedora

---

- Percepção da oportunidade
- Fatores sociais e culturais
- Educação (segundo grau e universitário)
- Participação das mulheres
- Experiência
- Suporte financeiro para startups

# Peculiaridades brasileiras no empreendedorismo

---

- 58% dos empreendedores investiram menos de R\$10 mil
- 18% desembolsaram menos de R\$2mil
- 19% conseguiram alocar valores mais robustos (acima de R\$30 mil)
- 27% dos empreendedores iniciais e 20% dos negócios estabelecidos atuam no setor de alimentação. Outros destaques: vestuário e confecções
- 82,3% dos empreendedores iniciais não oferecem novidades
- 85,7% de empreendedores estabelecidos não oferecem novidades

# Razões para criar uma empresa

---

- 33% encontrou uma oportunidade
- 30% queriam ter a própria empresa (autonomia)
- 14% queria ganhar mais
- 11% clientes pediram (legalização)
- 9% desemprego
- 3% outro

# Porque muitas empresas não sobrevivem?

---

- **Falta de Demanda:** Se um produto ou serviço não atende a uma necessidade real no mercado ou se não há demanda suficiente por ele, a empresa pode não conseguir gerar receita suficiente para se sustentar.
- **Problemas de Gestão Financeira:** Má administração financeira, como falta de capital de giro, endividamento excessivo, orçamento mal planejado e má gestão de fluxo de caixa, pode levar à insolvência.
- **Concorrência Intensa:** A competição agressiva de outras empresas, especialmente em mercados saturados, pode dificultar a sobrevivência de uma empresa, especialmente se ela não for capaz de se diferenciar ou oferecer um valor único.

# Porque muitas empresas não sobrevivem?

---

- **Má Gestão:** Decisões inadequadas de gestão, falta de estratégia clara, liderança fraca e problemas internos podem levar a uma operação ineficaz e prejudicar o desempenho geral da empresa.
- **Falta de Inovação:** Não acompanhar as mudanças no mercado e a falta de inovação contínua podem tornar a empresa obsoleta e menos competitiva.
- **Problemas Legais e Regulatórios:** Questões legais, regulatórias e de conformidade não resolvidas podem resultar em multas, processos judiciais ou mesmo no fechamento da empresa.

# Porque muitas empresas não sobrevivem?

---

- **Planejamento e Estratégia:** Falta de um plano de negócios sólido, metas claras e uma estratégia de crescimento bem definida podem prejudicar a capacidade da empresa de navegar por desafios e oportunidades.
- **Problemas de Qualidade:** Produtos ou serviços de baixa qualidade podem prejudicar a reputação da empresa e afastar os clientes.
- **Mudanças no Ambiente Econômico:** Flutuações econômicas, mudanças nas tendências do mercado, crises financeiras ou eventos imprevistos podem impactar negativamente o desempenho da empresa.

# Porque muitas empresas não sobrevivem?

---

- **Problemas de Marketing e Vendas:** Se a empresa não for capaz de comunicar efetivamente o valor de seus produtos ou serviços, ou se não tiver uma estratégia de marketing eficaz, pode ter dificuldades em atrair e reter clientes.
- **Fatores Externos:** Eventos imprevisíveis, como desastres naturais, pandemias, mudanças na legislação, alterações nas políticas governamentais ou choques externos podem afetar negativamente a estabilidade de uma empresa.
- **Ciclo de Vida do Produto:** Produtos ou serviços podem chegar ao fim de seu ciclo de vida, perdendo relevância ou sendo substituídos por alternativas melhores.

# Porque muitas empresas não sobrevivem?

---

ECONOMIA • EMPREGO

## **Empreendedorismo: quase 60% das empresas fecham as portas em cinco anos**

- <https://oglobo.globo.com/economia/emprego/empreendedorismo-quase-60-das-empresas-fecham-as-portas-em-cinco-anos-24045448>

# Porque muitas empresas não sobrevivem?

---

Conforme os anos passam, vai ficando mais desafiador manter o negócio.

Segundo a pesquisa, entre as empresas que nasceram em 2012, a taxa de sobrevivência foi de 78,9% após um ano de funcionamento; 64,5% após dois anos; 55% após três anos; 47,2% após quatro anos; e 39,8% após cinco anos.

O relatório mostra, ainda, que em 2017 havia cerca de 4,9 milhões de empresas no país, sendo 22,5% no Sudeste. Nesta região e também no Sul foram registradas as maiores taxas de sobrevivência. No Norte e no Nordeste, porém, as empresas fecham mais rapidamente.

No Rio, no período findo também em 2017, foram registradas 52.422 aberturas de empresas e 55.176 fechamentos. Considerando as que já existiam (297.681), o total do saldo entre ativas e sobreviventes foi de 350.103.

# Porque muitas empresas não sobrevivem?

---

- A concorrência era grande e a experiência na administração, pouquíssima. Com isso, as dívidas começaram e o dinheiro que tínhamos acabava rapidamente — diz Felipe.
- É muito importante conhecer a fundo o segmento que você escolher para abrir seu negócio — aconselha Felipe.
- Tínhamos afinidades distintas e visões de futuro diferentes, criando conflitos de ideias. Decidimos terminar. Assim é no mundo dos negócios. Com a experiência, hoje não quero mais uma sociedade — diz ela, que agora abriu uma segunda empresa no mesmo ramo, a Ecoeplay.
- Falta de planejamento, falta de informação e falta de capacitação são os principais problemas na gestão. São muitas as histórias de quem pega a rescisão e aposta tudo sem conhecer direito o negócio, não analisa o risco. Outro erro fatal é contratar amigos e parentes sem qualificação ou sem capacitá-los.

# Porque muitas empresas não sobrevivem?

---

— O novo consumidor espera que a qualidade seja uma obrigação do negócio, não um diferencial. O que você faz além de ter qualidade é o que começa a contar. Antes mesmo de abrir as portas para os clientes, é preciso saber responder à pergunta “por que você deve comprar de mim e não de outros concorrentes?”. Se você não tem uma resposta clara e convincente para essa pergunta, são grandes as chances de seu negócio não durar três anos.

# O que é importante para sobreviver

---

- 33% planejamento prévio
- 25% suporte do governo e leis específicas para as PMEs
- 19% melhorar desenvolvimento econômico do país
- 15% boa gestão desde o início
- 5% evitar misturar questões pessoais com a empresa
- 3% outro
  - Questão feita aos que quebraram/fecharam a empresa

# Porque quebraram?

---

- 25% falta de capital
- 19% não tinha clientes ou tinha maus clientes (inadimplência)
- 11% problemas de planejamento ou falta dele
- 18% questões pessoais ou legais
- 12% competidores fortes e não tinha lucros
- 9% problemas de sociedade
- 2% altos impostos
- 10% outro
  - Questão feita aos que quebraram/fecharam a empresa

# E o que fariam/procurariam hoje?

---

- 1. Trabalhar perfil empreendedor
- 2. Plano de negócios (antes, na abertura, e depois)
- 3. Gestão profissional
- 4. Suporte do governo / crescimento econômico
- 5. Criar condições para oferecer alternativas de investimento (angel investing, venture capital...)
  - Questão feita aos que quebraram/fecharam a empresa

# Bibliografia

---

- Dornelas, Jose Carlos Assis. EMPREENDEDORISMO: Transformando idéias em negócios. 3<sup>a</sup> ed. Rio de Janeiro: Elsevier. 2008