

# Empreendimentos em Setores Tecnológicos

## Aula 1

Graciela Profeta e Samuel Campos

Mestrado Profissional  
Propriedade Intelectual e Transferência de Tecnologia para Inovação

*samuelfcampos@id.uff.br*

13 de setembro de 2019

- 1 Apresentação
- 2 Empreendedorismo & Inovação
- 3 Mitos do empreendedor
- 4 Referências

# Seção 1

## Apresentação

## Graciela Aparecida Profeta

- 1 Graduação: Gestão do Agronegócio - Universidade Federal de Viçosa
- 2 Mestrado: Economia Aplicada - Universidade Federal de Viçosa
- 3 Doutorado: Economia Aplicada - Universidade Federal de Viçosa
- 4 Professora do Curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal Fluminense / UFF- Campos
- 5 E-mail: [graciela profeta@id.uff.br](mailto:graciela profeta@id.uff.br)

## Samuel Alex Coelho Campos

- 1 Graduação: Gestão do Agronegócio - Universidade Federal de Viçosa
- 2 Mestrado: Economia Aplicada - Universidade Federal de Viçosa
- 3 Doutorado: Economia Aplicada - Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz" /USP
- 4 Professor do Curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal Fluminense / UFF- Campos
- 5 E-mail: [samuelcampos@id.uff.br](mailto:samuelcampos@id.uff.br)

## Ementa

Características do empreendedor e mitos associados. O processo do empreendedorismo. Oportunidades de negócio. Empreendedorismo corporativo. Empreendedorismo tecnológico: parques tecnológicos e incubadoras de empresas. Plano de negócio. Empreendedorismo inovador e sua dependência de setores tecnológicos específicos. Geração e gestão de negócios inovadores nas áreas tecnológicas. Sistemas de inovação.

## Bibliografia

- BESSANT, John; TIDD, Joe **Inovação e empreendedorismo**.3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2019.
- SEBRAE - MG. **Como elaborar um plano de negócios**. SEBRAE/MG: 2018 Disponível em: <<https://www.sebraemg.com.br/atendimento/bibliotecadigital/documento/Cartilha-Manual-ou-Livro/Como-elaborar-um-Plano-de-Negocio>>

## Softwares

- MEU Plano de Negócios. Disponível em: [〈https://meuplanodenegocios.com.br〉](https://meuplanodenegocios.com.br)
- SEBRAE/MG. Software - Plano de Negócios. Sebrae-MG, 2016. Disponível em: [〈https://atendimento.sebraemg.com.br/biblioteca-digital/content/software-plano-de-negocios〉](https://atendimento.sebraemg.com.br/biblioteca-digital/content/software-plano-de-negocios)

## Avaliação

- Elaboração de uma Plano de Negócios em grupo.
- Número de integrantes: definir
- Data de entrega (via e-mail): 1/12/2019
- Data da apresentação: 5/12/2019

## Seção 2

# Empreendedorismo & Inovação

O que é inovação? Exemplos?

O que é inovação? Exemplos?

Que valor essas inovações (exemplos) criaram?

O que é inovação? Exemplos?

Que valor essas inovações (exemplos) criaram?

O que é empreendedorismo? Quem é o empreendedor?

## Empreendedorismo (BESSANT; TIDD, 2019)

- O termo empreendedor (do francês entrepreneur) significa aquele que assume riscos e começa algo novo.
- Pessoa que **inicia** e/ou **opera** um negócio para realizar uma ideia ou projeto pessoal assumindo riscos e responsabilidades e **inovando** continuamente.
- Inclui aqueles que não fundaram ou iniciaram seus próprios negócios.
- Qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou de nova iniciativa, tal como emprego próprio, uma nova organização empresarial ou a expansão de um negócio existente, por um indivíduo, equipe de indivíduos, ou negócios estabelecidos.

# Empreendedorismo & Inovação (DORNELAS, 2017)

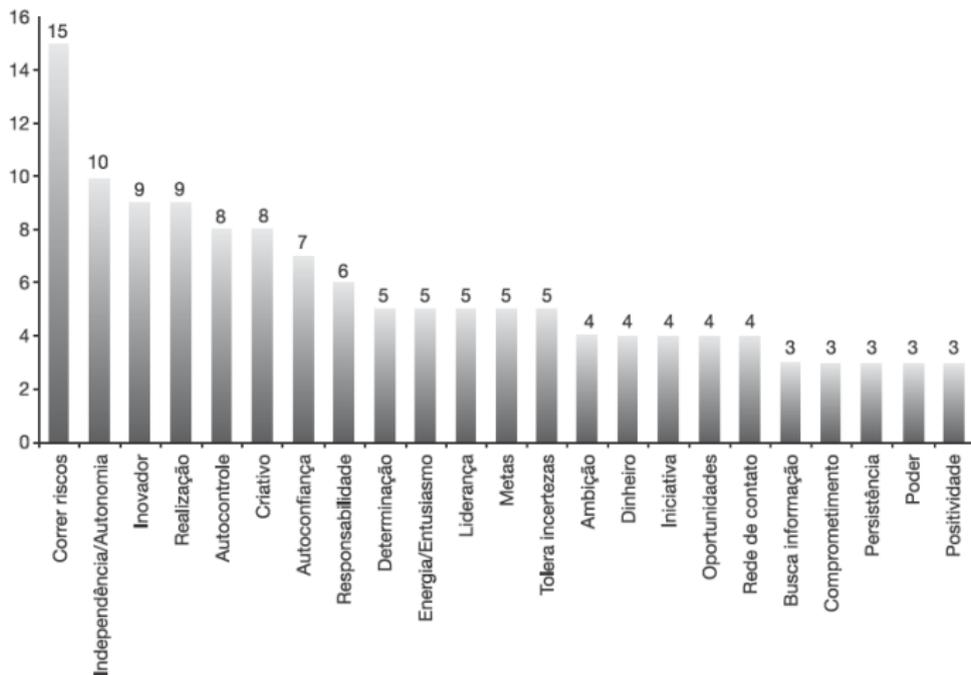


Figura 1: Características dos empreendedores mais citadas pelos pesquisadores

# Empreendedorismo & Inovação

Necessidade x Oportunidade (BESSANT; TIDD, 2019)

## Empreendedorismo de Necessidade

- O empreendedor não tem uma opção melhor;
- Muitas vezes está associado a perda do emprego, estar desempregado ou por não ter alternativas de trabalho.
- Os negócios criados informalmente não são planejados de forma adequada e muitos acabam fracassando.

## Empreendedorismo de oportunidade

- Percepção de que há uma oportunidade de negócio pouco ou não explorada.
- Empresa com planejamento prévio
- Aqueles que buscam a inovação e almejam o crescimento do seu negócio são os que realmente contribuem para o crescimento e evolução social

# Empreendedorismo & Inovação (BESSANT; TIDD, 2019)

Empreendedor nato	Personalização integral do empreendedor, que normalmente, desde cedo, demonstra traços de personalidade comuns dos empreendedores.
O herdeiro	Pode ou não possuir características de empreendedor. Em caso positivo, dá continuidade ao empreendimento. Em caso negativo, pode vir a ser um problema para a continuidade da empresa.
O funcionário de empresa	Pode possuir características de empreendedor. Sente um desequilíbrio e falta de reconhecimento entre suas contribuições na empresa em que atua e as recompensas. Pode se desmotivar pela falta de interesse em suas ideias ou pela interferência da burocracia da empresa. Esta desmotivação o leva à criação de um negócio próprio.
Excelentes técnicos	Iniciam o seu negócio pois têm características de empreendedor e conhecimento sobre algum produto, serviço, processo ou tecnologia.
Vendedores	O conhecimento do mercado e a experiência no ramo os levam a iniciar o próprio negócio.
Opção ao desemprego	Uma modalidade mais arriscada devido às circunstâncias em que o novo negócio se inicia. O sucesso do negócio está associado à existência de características empreendedoras.
Desenvolvimento paralelo	Com características de empreendedor, o funcionário inicia seu negócio, mas mantém o vínculo empregatício atual.
Aposentadoria	Com a experiência adquirida ao longo de sua vida, o empreendedor inicia seu negócio próprio para garantir rendimentos na sua aposentadoria.

Figura 2: Circunstâncias que dão origem a um empreendimento e ao empreendedor

## Inovação (BESSANT; TIDD, 2019)

- Inovação tecnológica: um novo produto/serviço ou um novo processo para fazer algo, a fim de obter vantagem estratégica.
- “Destruição criativa ”: a procura constante por criar algo novo que simultaneamente destrua as regras antigas e estabeleça as novas, tudo voltado para a busca por novas fontes de luvros
- A natureza da inovação está fundamentalmente ligada ao empreendedorismo (a capacidade de avistar oportunidades e criar novas formas de explorá-las é indispensável ao processo de inovação).

## Inovar é uma questão de... (BESSANT; TIDD, 2019)

- Identificar ou criar oportunidades
  - Os smartphones e outros dispositivos revolucionaram a forma e o momento em que nos comunicamos.
- Novas maneiras de atender mercados já existentes
  - Implementação de novas formas de atender àqueles mercados maduros
- Fomentar novos mercados
  - Henry Ford inventou o Modelo T, “um carro para o homem comum”.
- Repensar os serviços
  - Novos entrantes exploraram a onda da Internet. Fichted do setor bancário, Whatsapp no setor de comunicações
- Atendimento de necessidades sociais
- Melhorar operações
  - Fazer o que fazemos mas melhor.

## Inovação, empreendedorismo e criação de valor (BESSANT; TIDD, 2019)

- **Inovação:** processo que pode ser organizado e gerenciado, seja ele em um empreendimento recém-fundado ou uma empresa centenária.
- **Empreendedorismo:** força motriz que move esse processo por meio dos esforços de indivíduos entusiasmados, equipes engajadas e redes focadas.
- **Criação de valor:** propósito para a inovação, seja ela expressa em termos financeiros, emprego ou crescimento, sustentabilidade ou melhoria do bem-estar social

## Inovação (BESSANT; TIDD, 2019)

- Inovação: mudança; o termo vem do latim, em que *in* e *novare* significam “fazer algo novo”.
- “a exploração bem-sucedida de novas ideias ”.
  - Inovação **radical**: comercialização de grandes avanços tecno-lógicos;
  - Inovação **incremental**: utilização de mudanças em pequena escala no saber tecnológico.

## Seção 3

# Mitos do empreendedor

## Mitos

- Estudo de campo, a partir de entrevistas individuais com cada empreendedor, resultando em relatórios específicos de 5 a 15 páginas cada, foi realizado ao longo de quatro anos com 399 empreendedores. Fonte: DORNELAS, José. **Empreendedorismo na prática**. Rio de Janeiro: LTC, 2015

# Mitos (DORNELAS, 2017)

Mito: ideia desenvolvida na garagem

<b>Conhecimento</b>		
<b>(Admite mais de uma opção)</b>		
<b>Critério</b>	<b>Absoluto</b>	<b>Relativo (%)</b>
Experiência em outros setores	82	39,81
Formação foi relevante	63	30,58
Participa de cursos, seminários etc.	62	30,10
Experiência no setor	53	25,73
Outros	45	21,84
Conhece o mercado	43	20,87
Sedento pelo saber/gosta de aprender	39	18,93
<b>Total de entrevistas</b>	<b>399</b>	<b>100,00</b>
<b>Entrevistas válidas</b>	<b>206</b>	<b>51,63</b>

**Figura 3:** É necessário ter uma experiência prévia na área para aumentar suas chances de sucesso

# Mitos (DORNELAS, 2017)

Mito: empreendedor desenvolve tudo sozinho

<i>Networking</i>		
<b>(Admite mais de uma opção)</b>		
<b>Critério</b>	<b>Absoluto</b>	<b>Relativo (%)</b>
É bem relacionado	143	82,18
É (foi) importante/ajudou no negócio	108	62,07
Participa de associações etc.	15	8,62
Outros	9	5,17
Não usa/não acredita em <i>networking</i>	0	0,00
<b>Total de entrevistas</b>	<b>399</b>	<b>100,00</b>
<b>Entrevistas válidas</b>	<b>174</b>	<b>43,61</b>

Figura 4: É necessário networking

# Mitos (DORNELAS, 2017)

Mito: sorte

<b>Oportunidade</b>		
<b>(Admite mais de uma opção)</b>		
<b>Critério</b>	<b>Absoluto</b>	<b>Relativo (%)</b>
Aproveitou a oportunidade	244	77,71
Está sempre atento a oportunidades	132	42,04
Avaliou a oportunidade	128	40,76
Outros	93	29,62
Amigo/familiar ofereceu oportunidade	27	8,60
Necessidade gerou oportunidade	23	7,32
Estava no lugar e momento certos	5	1,59
<b>Total de entrevistas</b>	<b>399</b>	<b>100,00</b>
<b>Entrevistas válidas</b>	<b>314</b>	<b>78,70</b>

Figura 5: É necessário ter um bom projeto, uma boa equipe, conhecer as pessoas certas.

# Mitos (DORNELAS, 2017)

Mito: intuição é mais importante que o planejamento.

<b>Planejamento</b>		
<b>(Admite mais de uma opção)</b>		
<b>Critério</b>	<b>Absoluto</b>	<b>Relativo (%)</b>
Seguiu intuição/não planejou	116	41,88
Utilizou planejamento formal	98	35,38
Utilizou planejamento informal/"na cabeça"	67	24,19
Planeja, planeja, planeja	46	16,61
Planejamento ajudou/foi importante	39	14,08
Outros	35	12,64
Teria planejado melhor	30	10,83
<b>Total de entrevistas</b>	<b>399</b>	<b>100,00</b>
<b>Entrevistas válidas</b>	<b>277</b>	<b>69,42</b>

Figura 6: O planejamento é tido como a principal ferramenta do empreendedor

# Mitos (DORNELAS, 2017)

Mito: empreendedor que assume riscos deliberadamente.

<b>Risco</b>		
<b>(Admite mais de uma opção)</b>		
<b>Critério</b>	<b>Absoluto</b>	<b>Relativo (%)</b>
Assume risco calculado	113	55,94
Disposição para assumir risco/gosta de arriscar	95	47,03
Busca minimizar riscos	44	21,78
Outros	24	11,88
Não calcula os riscos	16	7,92
Não arrisca/avesso ao risco	14	6,93
Não consta	197	49,37
<b>Total de entrevistas</b>	<b>399</b>	<b>100,00</b>
<b>Entrevistas válidas</b>	<b>202</b>	<b>50,63</b>

**Figura 7:** Poucos empreendedores de sucesso arriscam sem pensar ou sem calcular os riscos

# Mitos (DORNELAS, 2017)

Mito: ganhar dinheiro é a principal motivação do empreendedor.

Fatores de influência		
(Admite mais de uma opção)		
Critério	Absoluto	Relativo (%)
Surgiu oportunidade	62	33,33
Influência de familiares/amigos	49	26,34
Quer ter autonomia	42	22,58
Demissão	34	18,28
Realização pessoal/sonho	32	17,20
Independência financeira	28	15,05
Liberdade para colocar ideias em prática	28	15,05
Insatisfação com o trabalho	22	11,83
Ter experiência no ramo	16	8,60
Outros	10	5,38
Convite direto de amigo/familiar	9	4,84
Melhorar a vida das pessoas	8	4,30
Sucessão familiar	4	2,15
Aposentadoria	2	1,08
Descoberta/Inovação	2	1,08
<b>Total de entrevistas</b>	<b>399</b>	<b>100,00</b>
<b>Entrevistas válidas</b>	<b>186</b>	<b>46,62</b>

Figura 8: Poucos empreendedores de sucesso arriscam sem pensar ou sem calcular

# Mitos (DORNELAS, 2017)

Mito: empreendedor nato.

Modelos de referência		
(Admite mais de uma opção)		
Critério	Absoluto	Relativo (%)
Familiares	39	43,82
Empreendedores de sucesso	28	31,46
Não teve	11	12,36
Empreendedores da região/círculo de convívio	11	12,36
Outros	7	7,87
Amigos	4	4,49
Sócios	3	3,37
<b>Total de entrevistas</b>	<b>399</b>	<b>100,00</b>
<b>Entrevistas válidas</b>	<b>89</b>	<b>22,31</b>

Figura 9: Poucos empreendedores de sucesso arriscam sem pensar ou sem calcular os riscos

## Seção 4

# Referências

 BESSANT, John; TIDD, Joe. *Inovação e empreendedorismo*. 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2019.

 DORNELAS, José. *Empreendedorismo corporativo: como ser empreendedor, inovar e diferenciar na sua empresa*. 3. ed. Rio de Janeiro: LTC, 2017.

Obrigado