

Inovação e Empreendedorismo

Disciplina: Organizar e Gerir a Empresa

I- Introdução aos Conceitos de Empreendedorismo

1. O que é o Empreendedorismo?

- O Empreendedorismo é acima de tudo uma atitude mental que engloba a motivação e a capacidade de um indivíduo, isolado ou integrado numa organização, para identificar uma oportunidade e para concretizar com o objetivo de produzir um determinado valor ou resultado económico.

Fatores fundamentais do Empreendedorismo:

- Criatividade;
- Inovação.

2. O Empreendedor

- O empreendedor é como o artista, a música, o desportista, tem uma série de características congénitas, se ninguém as descobre e potencia provavelmente não servem de nada.

O que é ser Empreendedor?

- Ser empreendedor é fazer acontecer, é antecipar-se aos factos e ter uma visão futura da organização.

Aspetos referentes ao empreendedor:

- Iniciativa para criar/innovar e paixão pelo que faz;
- Utiliza os recursos disponíveis de forma criativa transformando o ambiente social e económico onde vive;
- Aceita assumir os riscos e a possibilidade de falhar;
- Persistência, tenacidade e ambição.

Perfil do Empreendedor:

- 1. São visionários;
- 2. Sabem tomar decisões;
- 3. São indivíduos que fazem a diferença;
- 4. Sabem explorar ao máximo as oportunidades;
- 5. São determinados e dinâmicos;
- 6. São dedicados;
- 7. São otimistas e apaixonados pelo que fazem;

- 8. São independentes e constroem o seu próprio destino;
- 9. São líderes e formadores de equipas;
- 10. São bem relacionados;
- 11. São organizados;
- 12. Planeiam;
- 13. Possuem conhecimento;
- 14. Assumem riscos calculados;
- 15. Criam valor para a sociedade.

II- O Processo Empreendedor

1. Introdução ao Processo Empreendedor

- Quatro fases para a efetivação do processo empreendedor:
- 1. Identificar e avaliar a oportunidade;
- 2. Desenvolver o plano de negócios;
- 3. Determinar e captar recursos necessários;
- 4. Gerir a empresa criada.

- **Desenvolver os outros:** capacidade para identificar necessidades/oportunidades de desenvolvimento dos outros e para agir de forma a promover o alargamento das suas competências.
- **Comunicação:** ser bom ouvinte e ser capaz de comunicar de modo claro e convincente.
- **Catalisador da mudança:** capacidade para promover e incentivar a mudança dentro da organização contribuindo ativamente para a eliminação das resistências por parte da equipa que lidera.
- **Gestão de conflitos:** capacidade para gerir os conflitos emergentes na organização.
- **Criar laços:** competência que permite a criação e desenvolvimento de redes de relações interpessoais.
- **Espírito de equipa e cooperação:** capacidade de colaborar eficazmente com os outros conseguindo criar sinergias de grupo na prossecução de objetivos comuns.

Autoconhecimento:

- Uma das características do empreendedor de sucesso é o conhecimento que tem de si próprio. Sabe que não é rentável desperdiçar esforços em áreas e/ou atividades nas quais não tem competências. A sua base de desenvolvimento pessoal e profissional é o conhecimento dos seus pontos fortes, dos seus valores e objetivos e das formas concretas de alcançar o que pretende.

Criatividade:

- De todas as características do empreendedor umas das essenciais e que mais facilmente podemos desenvolver é a criatividade.

1. Identificar e avaliar a oportunidade

- Necessidades de mercado;
- Potencial da concorrência e de mercado;
- Ciclo de vida do produto.

2. Desenvolver o Plano de Negócios

- O plano de negócios é uma parte importante do processo empreendedor. Um negócio bem planeado terá mais oportunidades de sucesso do que um sem planeamento, na mesma igualdade de condições. É fundamental que o empreendedor saiba planejar as suas acções e delinear as estratégias da empresa a ser criada ou em crescimento.

3. Determinar e captar os recursos necessários

- O empreendedor deve utilizar a sua capacidade de planejamento e habilidade de negociação para relacionar no mercado as melhores alternativas de financiamento para o seu negócio, ou seja, que lhe ofereçam um melhor relação custo-benefício.

4. Gerir a empresa criada

- Gerir a empresa pode parecer a parte mais fácil do processo empreendedor, pois já foi identificada a oportunidade, desenvolvido o plano de negócios e relacionada a fonte de financiamento.

III- A Inovação

1. O que é a inovação?

Tipos de inovação:

- Introdução de um produto novo ou uma alteração qualitativa num produto existente;
- Introdução de novos processos;
- A abertura de um novo mercado;
- Desenvolvimento de novas fontes de fornecimento de matérias-primas ou de outros inputs;
- Alterações na organização industrial.

A Inovação do Produto

- Fases:
- Geração de ideias;
- Filtragem de ideias;
- Desenvolvimento e teste do conceito;
- Definição da Estratégia de Marketing;
- Análise económica;
- Desenvolvimento do Produto;
- Teste de mercado;
- Lançamento e comercialização.

Fatores de êxito na inovação de produto

- Estratégia de novos produtos;
- Execução do processo de desenvolvimento;
- Contexto de mercado;
- Organização.

Fatores de estratégia de mercado ou de novos produtos

- Vantagem do produto;
- Sinergias tecnológicas;
- Recursos da empresa;
- Estratégia;
- Sinergias de marketing.

Fatores do processo de desenvolvimento

- Competência nas atividades tecnológicas;
- Competência nas atividades de marketing;
- Protocolos;
- Apoio e capacidades da gestão de topo;
- Competência nas atividades de pré-desenvolvimento;
- Rapidez de entrada no mercado;
- Análise económico-financeira;
- Custos.

Fatores do contexto de mercado

- Potencial do mercado;
- Competitividade do mercado;
- Ambiente.

Fatores organizacionais

- Relações internas/externas;
- Fatores organizacionais.

Fatores de insucesso na inovação de produto

- Os fatores que impedem a inovação podem ser organizados em três grupos:
- Fatores económicos;
- Fatores empresariais;
- Outras razões.

Fatores económicos

- Excesso de riscos percebidos;
- Custos demasiados altos;
- Falta de fontes financeiras apropriadas;
- Período de retorno da inovação demasiado longo.

Fatores empresariais

- Insuficiente potencial de inovação;
- Falta de pessoal habilitado;
- Falta de informação sobre tecnologia;
- Falta de informação sobre os mercados;
- Dificuldade em controlar os gastos com a inovação;
- Resistência à mudança na empresa;
- Deficiências na disponibilidade de serviços externos;
- Falta de oportunidades para a cooperação.

Outras razões

- Falta de oportunidade tecnológica;
- Falta de infra-estruturas;
- Falta de incentivo à inovação por inovações anteriores;
- Fraqueza dos direitos de propriedade;
- Legislação, normas, regulações, standards, impostos;
- Consumidores não reagem a novos produtos ou processos.