

Tema 14: Casos para ensino sobre empreendedorismo e gestão de pequenas empresas

O QUE FAZ COM QUE AS PESSOAS EMPREENDAM? UMA DISCUSSÃO SOBRE OS TIPOS DE EMPREENDEDORISMO, EMPREENDEDORISMO FEMININO E INOVAÇÕES.

Mariana Veiga Florentino¹

Marlei Goldmeyer²

Monique Wagner de Souza³

Resumo: O caso para ensino relata a história de três empreendedores, ambos com necessidades e expectativas distintas, mas com o desejo de ser dono do próprio negócio. Alice é uma mulher de classe média que acabou de ter bebê e deseja empreender para ficar mais próxima de sua família. Felipe voltou do exterior com muitas ideias novas na sua cabeça e deseja abrir um negócio para ocupar seu tempo. Joana, uma cientista social vê que sua comunidade carece de serviços básicos e quer montar um negócio que auxilie as pessoas próximas a sua casa. Como que a inovação pode auxiliá-los para que conquistem o sucesso no negócio? Será, que o uso da tecnologia também pode contribuir para isto? O caso de ensino tem como objetivo aproximar a temática do empreendedorismo e da inovação aos alunos da graduação.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Inovação. Tecnologia. Caso de ensino.

1 Introdução

O momento econômico atual está despertando o lado empreendedor das pessoas, tanto no contexto nacional quanto mundial. A vontade de montar um negócio próprio está demandando mais conhecimento por parte dos futuros empreendedores e dessa forma, o Sebrae (Serviço Brasileiro e Apoio às Micro e Pequenas Empresas) identificando essa necessidade, está engajado em disseminar conhecimento em diversas comunidades levando eventos sobre empreendedorismo.

E naquela manhã de sábado de sol o barulho não era comum naquela comunidade, a praça estava lotada de pessoas, de tendas, de conversas. É que naquela semana o bairro estava

¹ Mestrado em Administração. Aluna do PPGA ESAG/UDESC. marianavflorentino@gmail.com

² Mestrado em Administração. Aluna do PPGA ESAG/UDESC. marleigoldmeyer@gmail.com

³ Mestrado em Administração. Aluna do PPGA ESAG/UDESC. moniquesouza@gmail.com

Tema 14: Casos para ensino sobre empreendedorismo e gestão de pequenas empresas

recebendo um evento sobre empreendedorismo, em algumas tendas estavam acontecendo oficinas, em outras rodadas de negócios. Havia também espaços para consultorias compartilhadas, num destes espaços estavam reunidos o Sr. Adolfo, um consultor do Sebrae, a Alice, o Felipe e a Joana. Iniciando a conversa o Sr. Adolfo se apresentou e pediu que os três contassem suas histórias de vida.

2 História dos empreendedores

A primeira a falar foi a Alice, em seguida Felipe falou e por último Joana. Enquanto uma pessoa falava as outras ficavam atentas, quase nem piscavam os olhos, em alguns momentos se viam na história do outro.

2.1 A história da Alice

Alice desde muito cedo trabalhou para ajudar a complementar a renda da família. Quando criança aprendeu com sua mãe que dinheiro não era tudo, mas que a independência financeira era muito importante para a liberdade da mulher.

Durante sua infância gostava muito de brincar de bonecas, de pique esconde e com seus animais de estimação, ela teve gato, cachorros, hamster. Além de brincar, Alice se dedicava aos estudos, seus pais nunca tiveram problemas em relação ao seu comportamento na escola e suas notas, ao final de cada ano era sempre muito elogiada pelos professores.

Ela também ajudava seus pais nas atividades domésticas da casa, as vezes ficava chateada em ter que parar de brincar para arrumar seu quarto, mas sabia que se não contribuísse na organização, não ganharia a mesada, e sem seu dinheirinho não poderia comprar figurinhas para completar seus álbuns.

Quando completou 10 anos, Dona Olga, a avó da Alice a convidou para auxiliá-la na feirinha aos sábados de manhã. A menina que já gostava de acompanhar a avó em todas as partes que ela frequentava adorou a ideia. Durante a semana Dona Olga preparava os vários produtos coloniais, como doces, cucas, biscoitos, bolinhos, salgadinhos, e vendia no espaço dentro da feira municipal dedicado aos pequenos produtores. As funções da Alice eram: auxiliar no troco e na embalagem dos produtos. Nos primeiros meses Alice gastou todo seu dinheirinho extra comprando roupas novas. Depois de muitas conversas em família, ficou decidido que ela guardaria uma parte para pagar sua faculdade, e foi isso que ela fez.

Quando tinha 16 anos, como ela era uma auxiliar de feirinha exemplar e boa aluna, ela foi convidada por uma amiga da sua avó para participar de um processo seletivo para a vaga de aprendiz em uma fábrica de tecidos, e para orgulho de todos passou em primeiro lugar. Nessa empresa Alice aprendeu muito e se apaixonou pela área comercial. A vontade dela era de continuar atuando na área e, por isso, ela optou por cursar administração de empresas. Na faculdade, a vida a levou para um outro rumo e ela realizou estágio em duas empresas de base tecnológica. Trabalhava na área comercial e era tão boa no que fazia, que foi efetivada antes mesmo de se formar. Alice se dava bem com todo mundo, não importava a idade ou a qualificação, para ela todos eram tratados iguais.

O emprego não trouxe apenas alegrias profissionais a Alice, mas também pessoal. Foi justamente lá que ela conheceu Gabriel e o namoro engrenou de vez. Só que a vida pregou

Tema 14: Casos para ensino sobre empreendedorismo e gestão de pequenas empresas

uma surpresa a eles e com menos de um ano de relacionamento, Alice engravidou. Não foi fácil contar para a família. Não foi fácil imaginar que o salário dela agora teria que sustentar duas pessoas, já que depois que a notícia foi dada o namoro dela começou a ficar cada vez mais frio e imprevisível. Ela não tinha dúvida que teria a criança, só não sabia como faria para manter essa dupla jornada. A mãe disse que poderia ajudá-la, mas ela tinha certeza de que não daria para contar com isso todos os dias. Essa era uma preocupação dela e Alice já era adulta o suficiente para assumi-la. No trabalho, a empresa estava em crescimento e Alice não conseguia mais se desdobrar para realizar todas as funções que precisava. A situação estava por um fio.

2.2 A história do Felipe

Felipe, nascido na geração da internet, desde pequeno sempre esteve entre computadores e outras inovações tecnológicas. Quando entrou na faculdade optou por cursar administração e desde então demonstrou o seu interesse em negócios inovadores. Foi lá também, que se envolveu em projetos de extensão, coordenando atividades e trabalhando em equipe de maneira bastante eficiente. O tempo parecia sempre curto para a imensidão de coisas, que ele queria fazer. No final do curso, entre um projeto e outro, o garoto ainda conseguiu participar da empresa junior da faculdade, onde experimentou os primeiros contatos com a esfera organizacional para depois alçar vôos maiores.

Ainda durante a graduação, Felipe ganhou um concurso para participar de um programa de intercâmbio no Vale do Silício na Califórnia, EUA. Essa região do EUA é conhecida por situar um conjunto de empresas, implantadas a partir da década de 1950, com o objetivo de gerar inovações científicas e tecnológicas. Algumas das empresas situadas na região nasceram lá e estão hoje entre as maiores do mundo como a Apple Inc., Google, Facebook. Tendo essa oportunidade lá foi ele! Felipe passou quatro meses no Vale estagiando em uma empresa de base tecnológica. A experiência foi bastante enriquecedora e proporcionou muito aprendizado, inclusive de tecnologias inexistentes ainda no Brasil.

Voltando ao seu país, Felipe chegou com muitas ideias novas e cheio de vontade de criar um negócio próprio e inovador, a partir das experiências que adquiriu no intercâmbio.

2.3 A história da Joana

Desde pequena Joana tem a preocupação de ajudar ao próximo. Na época da escola sempre defendia quem precisasse. Era grande, pequeno, não importava, ela estava lá sempre disposta a ajudar. Difícil para ela não era, brigar, mas sim entender e aceitar como algumas necessidades tão básicas da população não eram atendidas. Joana não engolia a precariedade dos serviços que eram ofertados a população. Ela ajudava como podia. Na maioria das vezes dava um jeito de organizar ações sociais para ajudar o maior número de pessoas possíveis.

A menina que sonhava grande foi amadurecendo com o passar dos anos e ficando cada vez mais intrigada as problemáticas sociais. Quando chegou a hora do vestibular e de optar por um curso na faculdade, ela não teve dúvidas e escolheu sociologia. Desta vez, queria ter a chance de aprender com os livros sobre a sua comunidade.

Tema 14: Casos para ensino sobre empreendedorismo e gestão de pequenas empresas

Joana leu muito e depois de tanto estudar, já era outra mulher. Concluiu a faculdade e ingressou no mercado de trabalho conseguindo uma vaga em uma empresa de médio porte. O emprego era bom e o salário não era de se reclamar. Só que lhe tomava muito tempo. Na verdade, era o tempo que todo emprego tomaria, mas o fato é que sobraram menos horas para ela ser a mesma garota participativa e engajada nos problemas sociais. Não é fácil abrir mão das finanças por um ideal, mas após anos dentro da empresa, Joana, percebeu que aquele emprego não estava de acordo com o seu propósito de vida. O coração falou mais alto e ela percebeu que a sua felicidade só seria completa se ela pudesse se dedicar totalmente ao propósito de ajudar a desenvolver a comunidade da qual fazia parte. Decisão tomada, Joana agora não vê a hora de criar um negócio capaz de transformar a comunidade e melhorar as condições de vida de todos.

2.4 Depois do sonho, vem a ação.

Sr. Adolfo ouviu as três histórias com atenção. Fez algumas anotações, mas guardou todas as perguntas para o final. O brilho no olhar dos jovens demonstrava bem o quanto o sonho de cada um era importante. Sr. Adolfo deixou a caneta de lado, se aproximou mais da roda e disse:

- Agora que vocês já me contaram sobre a história de vocês. Eu quero ouvir de cada um como vocês pretendem empreender? Hoje, o mercado está saturado de soluções medianas. Como vocês pretendem fazer a diferença? Além disto, algo me chamou a atenção, você Alice, é mãe e precisa adaptar a sua rotina a esta nova realidade, será que o seu cliente entenderá isto? Felipe, não sei se você sabe, mas a grande diferença entre uma inovação e uma invenção é a utilidade. Então, será que o que você pretende trazer de fora é útil de fato para a comunidade em que você vive? O seu cliente, que é brasileiro, valorizará o seu produto? E, por fim, Joana, admiro a sua vontade de mudar o mundo. Me questiono é sobre a sua capacidade de operacionalizar isto. Mesmo os negócios sociais precisam ser rentáveis. Você conseguirá balancear os seus anseios e as necessidades econômicas do próprio negócio?

3. Negócios

A história de vida de cada participante tem um impacto direto na criação e no desenvolvimento de cada empresa. Filion (2000), um dos grandes estudiosos do empreendedorismo, defende que as organizações criadas por empreendedores são, na realidade, uma extrapolação de seus mundos subjetivos. Considerando isto, pode-se afirmar que o empreendedorismo está vinculado as seguintes características do empreendedor: iniciativa para criar um novo negócio com muita paixão pelo que faz; criatividade no momento de utilizar os recursos disponíveis com o intuito de transformar seu ambiente social e econômico e disposição para assumir riscos calculados e a possibilidade de fracasso (DORNELAS, 2008).

Antes mesmo de empreender, Degen (2009) acredita que o sucesso depende significativamente de cinco etapas, sendo que três etapas iniciais acontecem antes da abertura do negócio e são muito importantes. Na primeira fase inicial, a escolha, acontece à procura de oportunidades de negócio e coleta informações sobre os mesmos. Na criação, segunda etapa, é desenvolvido o conceito do negócio e os atributos de valor de oferta, ocorre também o

Tema 14: Casos para ensino sobre empreendedorismo e gestão de pequenas empresas

reconhecimento e a administração dos riscos e em seguida essas informações são utilizadas para embasar a avaliação de potencial de lucro e de crescimento do negócio, que norteará a definição da estratégia competitiva do negócio. Na terceira etapa inicial, o planejamento, o plano de negócio é elaborado de forma mais completa possível. Depois de concluídas as três etapas iniciais, acontece o desenvolvimento, ou seja, a quarta fase, onde recursos financeiros são captados e o negócio inicia e são tomadas providências para que o mesmo cresça. Por fim, colher a recompensa do negócio no momento certo é a última etapa, mas nem por isso menos importante.

Existe uma divisão no empreendedorismo, que caracteriza o fator motivador ao empreender, se este foi oportunidade ou por necessidade. No primeiro o empreendedor encontrou efetivamente uma oportunidade de negócio, já no segundo o envolvimento no negócio aconteceu por falta de alternativa de trabalho ou renda (BARROS; PEREIRA, 2008).

Alice é uma mulher dentre tantas outras, que encontra dificuldade ao trabalhar em horário integral e manter a rotina de ser mãe. O conflito entre a vida pessoal, familiar (como mãe e esposa) e os afazeres de uma empresa é um discurso frequente nas pesquisas acadêmicas (ALPERSTEDT; FERREIRA; SERAFIM, 2014). No entanto, em muitos casos é a única alternativa que a mulher encontra para ter uma flexibilidade e conseguir acompanhar a educação dos filhos sem deixar de se dedicar a sua carreira profissional. Alice é, portanto, somente uma dentre tantas brasileiras, que hoje integram o movimento das “mãe S.A.”, ou seja, mulheres que empreendem pela necessidade de horários mais flexíveis almejando desta forma integrar família e negócio.

Felipe, com toda a sua experiência no exterior e conhecimento voltado para a área tecnológica, pode trazer bons frutos para a economia. De acordo com Schumpeter (1982), os empreendedores são os agentes de mudança na economia. Servindo a novos mercados ou criando novos meios para fazer as coisas, eles movem a economia para a frente.

Na história de vida de Felipe é possível perceber o empreendedorismo de oportunidade, pois ele identificou a possibilidade de empreender através do conhecimento tecnológico praticamente inexistente ainda no Brasil. Trazer do exterior novas tecnologias proporciona desenvolvimento tecnológico, o qual é responsável por mudanças e transformações, fornecendo estímulos e criando visão para o espírito empreendedor e inovação na sociedade (CUNHA, 2009).

Joana é uma empreendedora social nata. A busca dela pela mudança social tem sua raiz no empreendedorismo, nos negócios sociais e nas redes sociais (SILVA; MOURA; JUNQUEIRA, 2015). Segundo Brouard e Larivet (2001), o empreendedorismo social representa uma variedade de atividades e processos para criar e sustentar valor social, utilizando abordagens empreendedoras e inovadoras. Na busca pelo empreendedorismo Joana quer suprir uma necessidade da sociedade e ao mesmo tempo observa uma oportunidade que não é sanada pelo poder público, porém, o empreendedorismo da jovem foi de oportunidade, visto que ela tinha outras escolhas além de empreender.

Alguns autores aproximam o empreendedorismo da inovação. Para Mair (2001), por exemplo, o empreendedorismo é uma forma de inovação que ocorre por meio do comportamento ou da ação inovador de um indivíduo ou de grupo frente a percepção de novas oportunidades. Nesse sentido Schumpeter destaca “a função do empreendedor é reformar ou revolucionar o modelo de produção” (1982, p. 67). Para ele os empreendedores podem adotar diferentes maneiras de realizar essa função:

Tema 14: Casos para ensino sobre empreendedorismo e gestão de pequenas empresas

explorando uma invenção ou, mais genericamente, uma possibilidade tecnológica ainda não testada para produzir novas mercadorias, ou uma antiga já existente de uma nova maneira; criando uma nova fonte de suprimento de materiais ou uma nova forma de escoamento de produtos; reorganizando uma indústria e assim por diante. (Schumpeter 1982, p. 67).

Dornelas (2008) aponta que o empreendedor revolucionário consegue criar novos mercados a partir da invenção de algo novo, mas afirma também que existem inúmeras pessoas bem sucedidas explorando mercados já existentes. Schumpeter (1952) foi o primeiro autor a colocar a inovação como uma quebra do estado de equilíbrio econômico e mais recentemente, Bes e Kotler (2011), caracterizaram a inovação em dois tipos. A primeira é a incremental, que ocorre com maior frequência dentro das organizações e de forma contínua, a segunda é a radical, que modifica de forma disruptiva produtos, processos ou serviços trazendo ao mercado algo que até então não existia ou não era praticado. No entanto, o grande valor de uma inovação não está em ser uma novidade ou uma engenhosidade, mas, sim, no sucesso que faz no mercado (DRUCKER, 1986).

O mercado, no entanto, possui cada vez mais agentes capazes de influenciar o sucesso ou não da organização. Neste contexto, torna-se cada vez mais difícil o surgimento e a sustentação de uma inovação disruptiva. Segundo Christensen (1997), o desafio que as organizações enfrentam, é retratado pelo “dilema dos inovadores”. O autor retoma os conceitos Schumpeterianos e faz uma releitura apresentando a inovação dividida em dois tipos: a disruptiva e a sustentadora. No primeiro caso, as inovações sustentadoras irão resultar em produtos e serviços que atendam necessidades em mercados já estabelecidos, ou seja, permitindo desta forma que as organizações ampliem a margem de lucro ou melhorem a qualidade dos produtos ofertados. Segundo, Christensen (1997), as inovações sustentadoras são obtidas por inovações incrementais. No caso das inovações disruptivas, elas possibilitam o surgimento de novos mercados e modelos de negócio, ou seja, apresentam soluções mais eficientes do que as existentes até o momento.

A inovação possui uma dimensão tecnológica e humana. A dimensão tecnológica refere-se aos avanços técnicos e científicos, enquanto a humana está associada ao papel do homem no avanço da ciência e da tecnologia. Assim, quando o homem explora uma ideia criativa e original que possui valor comercial, entende-se que houve a inovação (CUNHA, 2009).

Sendo assim, a contribuição do empreendedor ao desenvolvimento econômico ocorre fundamentalmente pela inovação que introduz e por ampliar a concorrência no mercado (BARROS; PEREIRA, 2008).

4 Notas de Ensino***4.1 Utilização Recomendada***

Este caso foi construído para ser utilizado como ferramenta auxiliar de ensino, principalmente em disciplinas relacionadas à empreendedorismo, na graduação de Administração e dos demais cursos, que contemplem a disciplina.

4.2 Objetivos de Aprendizagem

Tema 14: Casos para ensino sobre empreendedorismo e gestão de pequenas empresas

O enredo/a história do caso de ensino propicia a reflexão e discussão acerca de determinados conteúdos relacionados ao empreendedorismo. Entre esses, principalmente, podem ser citados:

- 1) Empreendedorismo
- 2) Perfil dos empreendedores
- 3) Inovação

4.3 Obtenção dos dados

Este caso de ensino é uma história fictícia, inspirada em experiências vividas pelas autoras no contexto de suas comunidades. Não existe relação direta com empreendedores ou empresas em específicos, mas reflete – ou pode refletir – situações vividas por empreendedores e pequenas empresas espalhados pelo país.

4.4 Sugestões de questões para discussão do caso e alternativas para análise

- 1) **Com base nas três histórias narradas elabore um quadro comparativo entre o perfil dos empreendedores**

Quadro 1 – Informações sobre os empreendedores

	Alice	Felipe	Joana
Principal motivação	Criar um negócio próprio que a possibilite ter mais tempo para a sua família	Criar um negócio inovador, a partir do intercâmbio	Criar um negócio para melhorar as condições de vida de todos
Escolaridade	Curso superior em administração de empresas	Curso Superior em administração de empresas	Curso superior em sociologia
Experiência	- auxiliar de feirinha durante 06 anos - aprendiz na área comercial na fábrica de tecidos - estagio curto em uma empresa de base tecnológica - estagiária e colaboradora do setor comercial de outra empresa de base tecnológica	- participação em projetos de extensão como coordenador de equipes - membro da empresa Junior da faculdade - 4 meses estagiando numa empresa de base no Vale do Silício na Califórnia	- Um ano como funcionaria de uma empresa de médio porte - Trabalhos voluntários
Tempo disponível	Se sair do emprego, conciliará os cuidados do seu bebe com o seu negocio.	Sim, todo tempo.	Se sair do emprego, terá tempo para se dedicar exclusivamente ao negócio.
Influencias de empreendedores	De dentro da família, sua avó que vendia seus produtos na feirinha.	De empresas de base tecnologia: Apple, Google, Facebook.	
Características pessoais	Bom relacionamento interpessoal	Habilidade de trabalhar com pessoas Conhecimento sobre computadores	Sensibilidade; empatia

Fonte: produção das próprias autoras, 2015.

- 2) **Considerando, que os três jovens moram na sua cidade, sugira um modelo de negócio a cada um deles. De acordo com o modelo, que você sugeriu e com o passado de**

Tema 14: Casos para ensino sobre empreendedorismo e gestão de pequenas empresas
cada um, que foi retratado no caso, Alice, Felipe e Joana empreenderam por necessidade ou oportunidade? Justifique sua resposta.

O questionamento tem como objetivo auxiliar o jovem a compreender as necessidades e as oportunidades da comunidade em que está inserido. Não existe, neste caso, um modelo certo ou errado, mas o professor deverá se atentar as peculiaridades econômicas e sociais de seu meio.

Alice é uma empreendedora, que por necessidade, almeja ter o seu próprio negócio. Sua experiência vem da área de vendas e do setor administrativo, portanto, o aluno deve buscar nessas potencialidades a sugestão da empresa a ser aberta. Felipe é o jovem, que através da inovação quer fazer a diferença onde vive. O empreendedorismo surgiu na vida dele por oportunidade, portanto, o aluno deve propor algo novo e que não esteja saturado em sua região. E, finalmente, Joana, é uma empreendedora social, que através de uma necessidade pessoal busca uma oportunidade para fazer diferente na comunidade em que vive. É importante neste momento, que o aluno saiba levantar quais são as dificuldades sociais, que não são sanadas pelo setor público. Através dos três perfis, o objetivo é apresentar ao aluno o empreendedorismo através de óticas distintas.

3) A partir da releitura, feita por Christensen, dos conceitos de inovação de Schumpeter e considerando os modelos de negócios elaborados na questão anterior, classifique as propostas de modelo de acordo com a classificação dos tipos e dimensões da inovação e justifique cada um deles.

A classificação de acordo com os tipos de inovação dos negócios propostos, irá depender de cada um dos personagens de acordo com o modelo de negócios criado na questão 2 e também da história de vida de cada um deles, pois foi a partir das vivências pessoais que o empreendedorismo aflorou e que a inovação se tornou visível.

As classificações com relação as dimensões da inovação que devem ser abordadas na resposta da questão, podem ser classificadas em tecnológica ou humana. A dimensão tecnológica contempla os avanços técnicos e científicos, enquanto a humana refere-se ao papel do indivíduo no avanço da ciência e da tecnologia.

Com relação a classificação quanto aos tipos de inovação, Christensen (1997) a divide em disruptiva e a sustentadora. As inovações sustentadoras irão resultar em produtos e serviços que atendam necessidades em mercados já estabelecidos, ou seja, permitindo desta forma que as organizações ampliem a margem de lucro ou melhorem a qualidade dos produtos ofertados. Ainda segundo o autor, as inovações sustentadoras são obtidas por inovações incrementais. No caso das inovações disruptivas, elas possibilitam o surgimento de novos mercados e de modelos de negócio, ou seja, apresentam soluções mais eficientes do que as existentes até o momento.

4) Considerando que existem similaridades e diferenças entre os três empreendedores e seus negócios, aponte sugestões que podem ser úteis a eles no momento atual.

Os alunos podem relatar atividades que empreendedores já conhecidos realizaram e que foram determinantes o sucesso de seus negócios. Por exemplo, a empresa Beta, antes de investir dinheiro na elaboração de um aplicativo de celular que fosse compatível com todos os sistemas operacionais, desenvolveu um protótipo de baixo custo, os testes apontaram

Tema 14: Casos para ensino sobre empreendedorismo e gestão de pequenas empresas

sugestões de melhoria e uma boa aceitação, só então ela investiu gradativamente em outras funcionalidades. Outro exemplo, o empreendedor João, antes de abrir uma empresa de consultoria entrou em contato com seus ex-professores, e alguns amigos que atuavam nessa área, e discutiu bastante sua ideia, conheceu os erros que outros empreendedores haviam cometido e assim consolidou seu negocio de forma mais assertivo.

Os alunos devem usar a criatividade para sugerir inovações que os empreendedores podem utilizar no momento de pensar os seus negócios. Eles também podem visualizar que os empreendedores podem atuar individualmente ou em sociedade.

Se optarem por atuar de forma individual, ainda antes de abrir o negocio cada empreendedor pode seguir as recomendações do autor Degen (2009) que são: procurar de oportunidades de negocio; coleta informações; desenvolver o conceito do negocio; identificar os atributos do valor de oferta; reconhecer os riscos; propor alternativa para administrar os riscos; avaliar o potencial de lucro e crescimento do negocio; definir a estratégia competitiva; elaborar o plano de negócios.

Outra possibilidade é se unir com outros empreendedores para juntar forças. As três histórias narradas mostram que existe alguma complementaridade entre o perfil dos empreendedores, Alice tem uma experiência significativa na área comercial de empresas tecnológicas, e Felipe deseja abrir seu negocio nesse setor, já Joana, com seus conhecimentos de sociologia pode contribuir quanto a compreensão da aceitação da tecnologia por parte das pessoas. Nesse caso eles também podem seguir as recomendações de Degen (2009), porém sempre tomando cuidado para não criar problemas de relacionamento entre os sócios, nesse sentido é importante que as expectativas e responsabilidade de cada um sejam conhecidas para que estas não prejudiquem o andamento do negocio.

4.6 Sugestão para um plano de ensino

Este caso de ensino pode ser utilizado em uma aula de, pelo menos, 90 minutos. A aula deve ser conduzida, preferencialmente, com alunos que estão iniciando os estudos sobre empreendedorismo.

Sugere-se que nas aulas anteriores a aplicação do caso de ensino o professor introduza conceitos sobre empreendedorismo e apresente os relatórios do GEM para que os alunos tenham uma noção geral do que é o empreendedorismo, dos comportamentos do empreendedor e do contexto mundial e brasileiro que se encontra o empreendedorismo.

No dia da aplicação do caso de ensino o professor pode organizar a turma em grupos de três pessoas e em seguida solicitar que os alunos respondam as questões sugeridas. Depois de concluída essa etapa ele pode sugerir que os mesmos se coloquem no lugar do consultor para apontar caminhos possíveis para os três empreendimentos.

Após todas as equipes finalizarem suas consultorias elas voltam a se reunir no grande grupo para exporem as soluções propostas. O professor media essa discussão, questionando as soluções, e incentivando que os alunos participem da construção de uma recomendação coletiva.

REFERÊNCIAS

Organizadores:



ANEGEPE
Associação Nacional de Estudos
em Empreendedorismo e Gestão
de Pequenas Empresas

Realizadores:



Tema 14: Casos para ensino sobre empreendedorismo e gestão de pequenas empresas
ALPERSTEDT, G.; FERREIRA, J.; SERAFIM, M. Empreendedorismo Feminino: dificuldades relatadas em histórias de vida. *Revista de Ciências da Administração*, v.16, p. 221 – 234, 2014.

BARROS, A.; PEREIRA, C. Empreendedorismo e crescimento econômico: uma análise empírica. *RAC*, v. 12, n. 4, p. 975 – 993, 2008.

BES, F.; KOTLER, P. *A Bíblia da Inovação*. São Paulo, Leya, 2011.

BROUARD, F.; LARIVET, S. Essay of Clarifications and Definitions of the Related Concepts of Social Enterprise, Social Entrepreneur and Social Entrepreneurship. In: FAYOLLE; A.; MATLAY, H. (Ed.). *Handbook of Research on Social Entrepreneurship*. Cheltenham: Edward Elgar, 2011. p. 29-56.

CHERISTENSEN, C. *The Innovator's Dilemma*. Boston: Harvard Business School Press, 1997.

DEGEN, R. *O empreendedor: empreender como opção de carreira*. São Paulo: Prentice-Hall do Brasil, 2009.

DORNELAS, J. *Empreendedorismo*. São Paulo: Elsevier, 2008.

DRUCKER, P. *Inovação e espírito empreendedor*. São Paulo: Pioneira, 1986.

FILION, L. Empreendedorismo e gerenciamento: processos distintos, porém complementares. *RAE Light*, v. 7, n. 3, p. 2-7, 2000.

SCHUMPETER, J. *Can Capitalism survive?* New York: Harper and Row, 1952.

SCHUMPETER, J. *Teoria do desenvolvimento econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito juro e o ciclo econômico*. São Paulo: Abril cultural, 1982.

SILVA, M.; MOURA, L.; JUNQUEIRA, L. As interfaces entre empreendedorismo social, negócios sociais e redes sociais no campo social. *RCA*, v. 17, n. 42, p. 121-130, 2015.

Leituras complementares sugeridas

Global Entrepreneurship Monitor (GEM): **Empreendedorismo no Brasil**. Disponível em <http://www.ibqp.org.br/upload/tiny_mce/Download/Empreendedorismo_no_Brasil_-_GEM_Global_Entrepreneurship_Monitor_2014.pdf> acesso em: 04 out. 2015.