

## Empreendimentos em Informática

Base conceitual e prática do curso

*Prof. Fernando Dolabela*

SoftStart - MG - FUMSOFT -  
SoftEx 2000 - Genesis

### Livros da bibliografia recomendada

## Algumas questões fundamentais (1)

- Empreendedor nasce pronto; resultado de genes favoráveis?
- **Pode-se treinar empreendedores; resultado de aprendizado?**
- Uma vez empreendedor, sempre empreendedor. Passa a ser um estilo de vida.
- Um empreendedor que falhou nunca foi empreendedor.

**Vide mitos do empreendedores**

## Algumas questões fundamentais (2)

- **Um bom gerente pode tornar-se um empreendedor?**
- Para ser um bom empreendedor tem que ser um bom gerente?
- Algumas regiões produzem mais empreendedores.
- Algumas condições econômicas produzem mais empreendedores.

## Empreendedores, quem são eles ? (1)

Dolabela: Oficina do empreendedor p. 71-72

- **O empreendedor tem um "modelo", uma pessoa que o influencia.**
- Tem iniciativa autonomia, autoconfiança, otimismo, necessidade de realização. Trabalha sozinho.
- **O fracasso é visto como um resultado.**
- **Têm muita energia**
- Luta contra padrões impostos. Diferencia-se.

## Empreendedores, quem são eles ? (2)

- Tem a capacidade de ocupar um intervalo não ocupado por outros no mercado.
- Tem forte intuição. Como no esporte, o que importa não é o que se sabe, mas o que se faz.
- Comprometimento. Ele crê no que faz. Orientado para resultados.
- Trabalhador incansável.
- **Sonhador realista. É racional, mas usa também a parte direita do cérebro.**

## Empreendedores, quem são eles ? (3)

- Líder; sistema próprio de relações; "líder de banda".
- Orientado para resultado. Orientado para o futuro.
- **Dinheiro como uma das medidas de desempenho.**
- Rede de relações moderadas. Rede interna é mais importante que a externa.
- Tem bom conhecimento do negócio
- **Cultiva a imaginação e aprende a definir visões**
- Traduz os seus pensamentos em ações.

## Empreendedores, quem são eles ? (4)

- Define o que deve aprender (a partir do não definido) para realizar as suas visões (aprender a aprender, próativo).
- **Fixador de metas desafiadoras**
- **Método próprio de aprendizagem. Aprende a partir do que faz. Aprendem indefinidamente**
- **Emoção e afeto são determinantes para explicar o seu interesse em aprender.**
- 

## Empreendedores, quem são eles ? (5)

- **Internalidade.** Controle do comportamento das pessoas. Empresa é um sistema social que gira em torno do empreendedor
- **Assume riscos moderados**
- **É inovador e criativo**
- **Alta tolerância à ambigüidade e incerteza**

## Weltanschauung

- Atitudes, valores, personalidade, temperamento, aspirações, percepções, etc...
- **O prisma através do qual um indivíduo vê o mundo**
- Quanto antes o empreendedor começa a trabalhar no campo que escolheu, mais ele tem chance de produzir cenários realísticos sobre o que ele pode alcançar: mais tempo para pensar sobre o futuro negócio

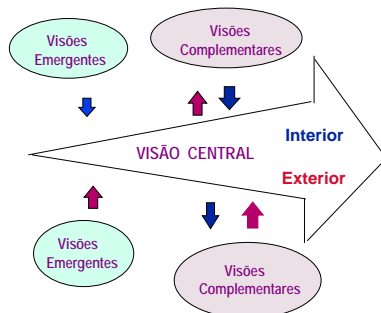
## Processo visionário

**Visão:** é uma imagem, projetada no futuro,

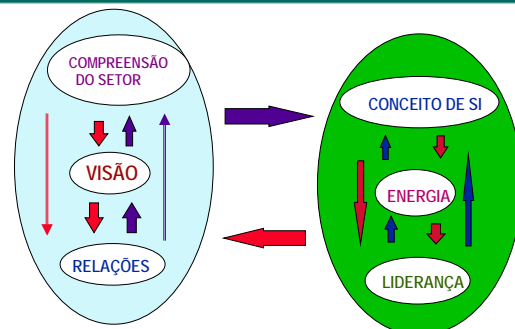
- do lugar que se quer ver ocupado pelos produtos ou serviços;
- do tipo de organização necessária para consegui-lo. (Fillion)
- Gera a motivação para pensar sobre ter um negócio

O processo visionário é a forma como o empreendedor "constrói" suas idéias (Dolabela, cap. 4)

## Tres categorias de Visão



## O processo visionário



## Etapas do processo visionário



## Relações

Fator mais influente na evolução de uma visão

- **Sistema básico de relações: a família**; ela afeta enormemente os tipos de visões emergentes que o empreendedor pode desenvolver
- As relações que o empreendedor estabelece para formar visões secundárias têm fundamental importância no desenvolvimento da visão central

## Os três níveis de relações

- 3**
- PRIMÁRIO:** Familiares.  
Ligações em torno de mais de 1 atividade.  
Conhecidos.
- 
- SECUNDÁRIO:** Ligação em torno de determinada atividade.  
Redes de ligações.
- 
- TERCIÁRIO:** Cursos.  
Livros, viagens, feiras e congressos.

## Visão x Relações



## Energia

- ↓ É o tempo alocado às atividades profissionais e a intensidade com as quais são conduzidas.
- ↓ O ego vai influenciar o nível de energia.
- ↓ A energia gasta na criação e manutenção de relações traz informação, poder e influência.
- ↓ Mas, não existe relação direta entre o número de horas trabalhadas e o sucesso do empreendedor

## Liderança

- Resulta do ego, da energia e das relações, mas influencia cada um desses elementos
- Um desejo de ter sucesso mesmo a um custo muito alto
- Afeta o desejo e o nível de realização: quão longe irá a visão
- As habilidades de liderança são:
  - › comunicar-se com efetividade; motivar e encorajar
  - › treinar e apoiar efetivamente; disciplinar e censurar
  - › transmitir e dividir uma visão

## Os sócios (1)

Mais de 50% dos empreendedores trabalham em parceria.

Ficam mais tempo com o sócio do que com o cônjuge

## Os sócios (2)

Algumas regras para parceria:

- Necessidades comuns
- Aceitação mútua, confiança,
- Visões e valores partilhados (problema: sucessão)
- Formação semelhante, complementaridade
- Bom contrato legal (shot gun clauses)
- Muita comunicação. Ideal: somente entre os sócios; os maiores problemas surgem do envolvimento dos familiares.

## Mudanças na vida do empregado quando vira empreendedor (1)

- Aprender fazendo sob pressão
- Fazer tudo (estrutura holística de tarefas)
- Horários prolongados e variáveis
- Maior autonomia
- Maior responsabilidade
- Arrisca-se; com ativos pessoais
- Incertezas quanto à renda e ao negócio
- Obrigado a tomar decisões rápidas e inadiáveis

## Mudanças na vida do empregado quando vira empreendedor (2)

- Gerenciar pessoas
- Lidar com uma rede grande de pessoas
- Gerenciar interdependência: fornecedores, clientes, etc
- Novo "estilo de vida"; mudança nas relações familiares
- Vida profissional, social e pessoal integradas
- Ego - ócio = Negócio
- Status social diferenciado

## Características funcionais (1)

- | Gerente   | Empreendedor   |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Tenta otimizar os recursos para atingir metas</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Estabelece uma visão e objetivos e depois localiza os recursos</li></ul> |
| <ul style="list-style-type: none"><li>• A chave é adaptar-se às mudanças</li></ul>              | <ul style="list-style-type: none"><li>• A chave é iniciar a mudança</li></ul>                                    |
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Opera dentro de uma estrutura existente</li></ul>       | <ul style="list-style-type: none"><li>• Define tarefa e papéis que criam uma estrutura de organização</li></ul>  |

## Características funcionais (2)

- | Gerente   | Empreendedor   |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Ênfase no hemisfério esquerdo</li></ul>                           | <ul style="list-style-type: none"><li>• Ênfase no dois hemisférios</li></ul>   |
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Busca aquisição de conhecimentos gerenciais e técnicos.</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Apoia-se na auto-imagem geradora de visão, inovação. Aquisição de know how e know who.</li></ul> |
| <ul style="list-style-type: none"><li>• O que fazer ? Como fazer ?</li></ul>                              | <ul style="list-style-type: none"><li>• Quem é você ? O que você faz ?</li></ul>   |