

Empreendedorismo Inovador - um projeto de cocriação

Nei Grando, nei.grando@gmail.com, Organizador do livro Empreendedorismo Inovador.

Este artigo descreve a motivação e a importância da cocriação do livro/obra com o título "Empreendedorismo Inovador – Como Criar Startups de Tecnologia no Brasil", 25 autores, Editora Évora.

Sempre quis ver o Brasil como uma nação empreendedora e inovadora em negócios de tecnologia, que pudesse contar com o apoio de programas governamentais, universidades e com a presença constante de empresas de capital de risco. E isso já está acontecendo, de fato, pois de acordo com relatório que o SEBRAE publicou recentemente, o Brasil está se tornando um celeiro de startups – novas e inovadoras empresas – que se destacam em todos os campos. São três mil ideias criativas que são registradas diariamente em todo o país. A inovação é a responsável por esse número e, para o empreendedor, fator fundamental ao conquistar mercados e negócios. Além disso, programas de governo que apoiam tecnologia, inovação e startups têm surgido; incubadoras e aceleradoras de empresas despontam por todo o país; universidades apoiam empresas Junior e fornecem cursos de educação empreendedora; investidores Anjo avaliam iniciativas, fornecem mentoria, rede de relacionamentos e capital de risco inicial; diversos eventos e blogs voltados para empreendedorismo e startups; e muito mais.

Motivação

Ano após ano, o número de empreendedores que decidem criar negócios de tecnologia também aumenta. Vemos alguns com muita coragem e paixão, outros detentores de profundo conhecimento da tecnologia do produto e do serviço que pretendem levar ao mercado. Porém, poucos entendem dos fundamentos para se modelar e criar um negócio.

A partir de diversos encontros de empreendedores e investidores de capital de risco, como os da BR New Tech, Geeks on a Plane, Dia da Inovação da Cietec, Startup Weekend, entre outros, onde em alguns participei como mentor, eu confirmei que muitos desses jovens iniciantes em startups de tecnologia gostariam de ter um livro que pudesse orientá-los em seus empreendimentos.

Foi então que recebi da Editora Évora o convite desafiador para ser o organizador de um livro voltado para empresas iniciantes de base tecnológica, a ser criado com a colaboração de diversos autores, acadêmicos, empreendedores e investidores especialistas no assunto.

No início do projeto, eu e o Eduardo Villela, publisher da editora, conversamos com cada um dos autores, fornecendo recomendações para a construção dos capítulos de forma a deixá-los com estrutura similar e que fosse empregado um estilo livre e próprio, por meio de histórias e exemplos, abordando os assuntos mediante uma linguagem acessível.

Ao pensar no conteúdo, lembramos que uma empresa é como um organismo vivo, pois, se um dos órgãos não funciona devidamente, o organismo sofre, adoece e, se não for bem tratado, até mesmo morre. Assim como o corpo humano é um sistema complexo, uma empresa também o é. Por isso, precisamos fornecer uma visão sistêmica da empresa e do negócio, conhecimento dos seus órgãos (suas partes) e a relação entre eles.

Decidimos por um livro colaborativo, que pudesse contar com fundamentos, conhecimentos e experiências práticas dos autores, o que nos fornece muitas vantagens a considerar. A primeira é a diversidade obtida por diferentes experiências e formas de pensar dos autores, suas competências e suas ricas histórias. Devemos lembrar que o jovem empreendedor nem sempre tem muito tempo disponível para ler, e um livro com tanta informação como este pode se tornar cansativo e até mesmo desmotivador. Como cada autor usa um estilo próprio para transmitir as informações, cada capítulo tem algo novo e diferente para acrescentar ao leitor, um incentivo à continuidade da leitura. Outra vantagem

foi a rapidez no desenvolvimento do livro, o que seria praticamente impossível se apenas um autor o tivesse escrito, uma vez que um único escritor dificilmente dominaria tantas áreas do conhecimento.

O que os investidores buscam

Nós buscamos ainda orientar os empreendedores com informações relevantes sobre aquilo que a maioria dos investidores procura identificar nos negócios que lhes são apresentados como oportunidades, das quais aqui destaco as três principais: o mercado, a equipe e o produto, nessa ordem.

O segmento de mercado para atuação deve ser grande o suficiente para viabilizar o negócio. O custo de aquisição do cliente tem que ser bem menor do que a receita prevista para o fornecimento de produtos e/ou serviços a ele ao longo do tempo.

Os empreendedores esperam que a equipe seja ótima, multidisciplinar, atuando de forma proativa, complementar, sinérgica e orientada pelo foco de cada atividade. O ideal é trabalhar o cliente simultaneamente ao produto, e para isso é preciso pelo menos dois sócios-fundadores.

Os investidores querem também, preferencialmente, um produto inovador, ou melhor, uma proposição de valor diferenciada da concorrência, que requeira baixo investimento inicial e proporcione boa margem de lucro, sobretudo para venda em escala. Querem que a oferta seja difícil de ser imitada e/ou copiada, que seja fácil de distribuir e/ou vender, que possibilite receitas recorrentes, e muito mais.

Os especialistas dizem, e eu concordo plenamente, que o principal objetivo de uma Startup em sua fase inicial, que tem como foco o aprendizado e a experimentação, é a busca pelo casamento do produto com o mercado. Só depois disso, ela passa à fase de execução com estruturação e escala. Isso não é nada fácil, assim afirmo a necessidade de paixão, coragem e determinação ao empreender, somados, é claro, a um bom preparo. E é isto que este livro deveria ter: informações de apoio à capacitação do empreendedor.

O livro

Desenvolvemos assim, um livro de empreendedorismo de base tecnológica escrito por 25 autores brasileiros com sólidos conhecimentos, muitos com ampla experiência em startups de tecnologia. Além de empreendedores, entre esses profissionais estão presentes consultores em inovação e negócios, acadêmicos e investidores envolvidos com capital de risco, que procuraram oferecer o melhor de si para esta obra de excelente conteúdo, diversidade de estilos e qualidade. É possível ler cada capítulo de maneira independente, conforme a necessidade ou preferência de cada um, bem como ler a obra como um todo, o que é mais enriquecedor.

O público-alvo abrange tanto jovens quanto veteranos que desejam empreender, capitalistas de risco (investidores-anjos e *venture capitalists – seed money*), executivos e gestores. É possível também adotar a obra como leitura complementar em disciplinas de estratégia empresarial, gestão de projetos, empreendedorismo, criação de empresas e planos de negócios.

Observação: Os autores cederam seus direitos sobre a parte correspondente da receita do livro para a Aliança Empreendedora, uma organização que apoia o empreendedorismo social no Brasil.

Resumo do livro: Um livro voltado a todos que desejem criar negócios relacionados com tecnologia. Escrito por 25 especialistas, aborda várias informações necessárias ao preparo da startup e à condução inicial desse empreendimento, como: o contexto do empreendedorismo no Brasil e o mercado para empresas de tecnologia; a carreira empreendedora e por que vale a pena empreender; as vantagens e desvantagens de se ter sócios e dicas para escolhê-los; elementos de um modelo de negócio; fundamentos de gestão que incluem estratégia, marketing, vendas, finanças, pessoas e tecnologia. A obra trata também de criatividade e inovação, uso de protótipos, networking, busca de recursos financeiros com investidores, apoio de conselheiros e mentores experientes e muito mais. A tudo isso, soma-se ainda a apresentação pelos autores de diversos casos práticos nos capítulos. Finalmente, um

livro feito por brasileiros para brasileiros que revela o nosso jeito de empreender com sucesso em tecnologia.

Autores: Ana Maria Magni Coelho • Bob Wollheim • Carlos Eduardo Guillaume • Cassio A. Spina • Cezar Taurion • Diego Remus • Edson Mackeenzy • Felipe Matos • Joel Weisz • John Lemos Forman • Leo Kuba • Marcel Malczewski • Marcelo Amorim • Marcelo Nakagawa • Martha Terenzzo • Nathalie Trutmann • Nei Grando • Pedro Mello • Renato Fonseca de Andrade • Robert Edwin Binder • Rodrigo Brito • Rogério Chér • Ronald Jean Degen • Rose Mary Almeida Lopes • Sérgio W. Risola

E com a contribuição especial de: Prof. Sérgio Cavalcante, com um depoimento na orelha do livro • Empreendedora Bel Pesce, com um belo texto de abertura que aparece antes do sumário • Prof. Claudio D'Ipolitto, com um excelente texto de Prefácio.



Concluindo

Este é um exemplo de um trabalho de cocriação que teve como visão principal contribuir para um Brasil melhor, fornecendo uma visão de negócio para quem atua em tecnologia. O projeto durou um ano desde o início até a conclusão e mais seis meses na editora para revisão, editoração e serviços de gráfica, mas valeu a pena o resultado e ver o sorriso no rosto de cada autor no dia do lançamento, bem como o *feedback* positivo dos leitores.

Recursos

O Livro no Website da Editora Évora <http://www.editoraevora.com.br/livro/empreendedorismo-inovador.aspx>

Blog do Autor: <http://neigrando.blog.br>

Sobre o autor



Nei Grando, organizador do livro Empreendedorismo Inovador, é graduado em processamento de dados pela UEM, tem MBA em Administração pela FGV e cursos de extensão em Gestão do Conhecimento (FGV) e Inovação e Redes Sociais (ESPM). Teve duas empresas de desenvolvimento de software e soluções de TI, onde atuou com portais, internet-banking, home broker, CRM, GED e dezenas de outros projetos, incluindo consultoria/execução de projetos em gestão do conhecimento. Atua como consultor em modelagem de negócios, estratégia, inovação, GC e TI. Autor do blog do Nei (neigrando.blog.br) - sobre estratégia, inovação, empreendedorismo, modelos de negócios, gestão e tecnologia. Incentiva o empreendedorismo no Brasil.