



2ª Aula - Pauta

- Introdução ao Empreendedorismo
- Teoria dos Jogos e Negociação I



Introdução à Economia e à Administração 2024



Introdução ao Empreendedorismo



Março – Mês Internacional da Mulher



Pequenas Empresas & Grandes Negócios

<http://g1.globo.com/economia/pme/noticia/2014/03/clinica-de-estetica-inaugurada-com-r-500-fatura-hoje-r-180-mil-por-ano.html>



Introdução à Economia e à Administração 2024

Apenas empresários(as) podem ser empreendedores(as) ou líderes?

Empreendedores têm vida mansa?

Qual é a imagem que você tem de um(a) empreendedor(a)?



Inauguration de l'Exposition Universelle de Paris
Le 14 avril 1900.



Video – Tim Cook, CEO da Apple

<https://www.youtube.com/watch?v=swOtYThF8JQ>

Estudos sobre Empreendedorismo



- O economista austríaco Joseph Schumpeter (1883-1950) foi pioneiro no estudo dos empreendedores.
- Para ele, o empreendedorismo não se manifesta apenas por meio das inovações tecnológicas, mas em qualquer setor de uma empresa.

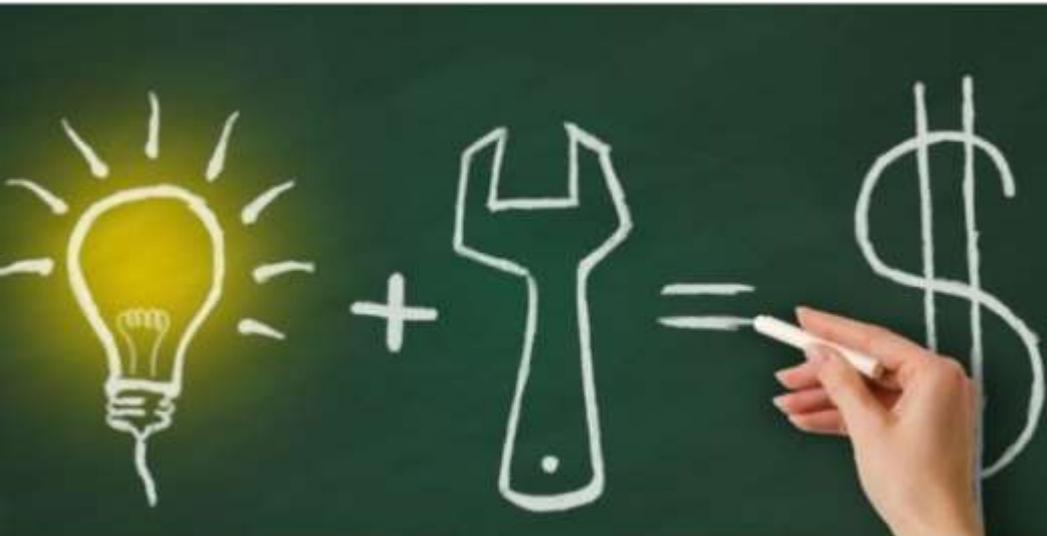
Empreendedorismo é sempre positivo?

Sugestão para casa – leitura: *Entrepreneurship: Productive, Unproductive And Destructive* (1990)
Autor: William J. Baumol (1922 - 2017), Professor de Economia da New York University, atuou nas áreas de Empreendedorismo e História do Pensamento Econômico.



Empreendedorismo, segundo Baumol

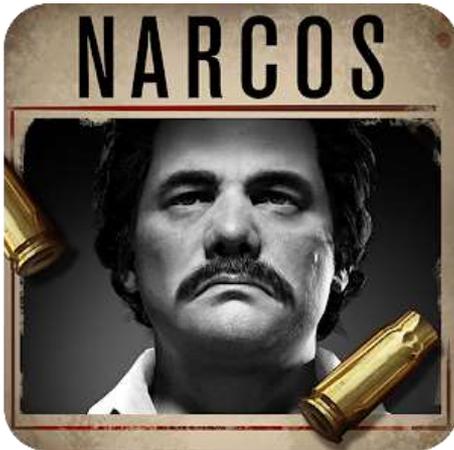
- Para Baumol, há empreendedores produtivos e improdutivos, ou seja, não basta haver pessoas com perfil empreendedor para que uma determinada sociedade se enriqueça.
- Os empreendedores estão presentes em todas as sociedades, mas é necessário que as regras da sociedade encorajem um tipo de empreendedorismo que aumente a produtividade e melhore suas condições de vida, do contrário eles buscarão formas



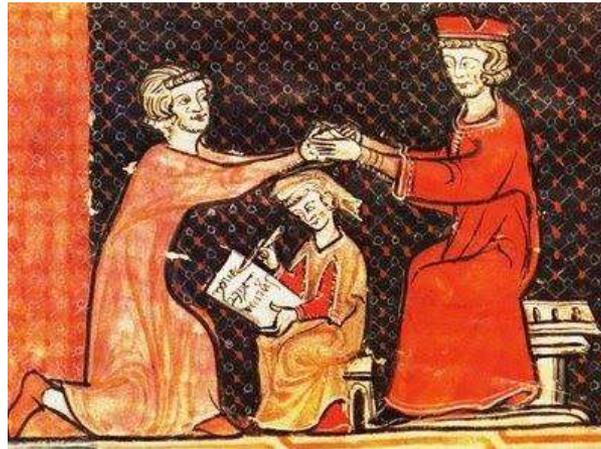
improdutivas ou até mesmo criminosas de ganhar dinheiro ou melhorar sua posição social.

Empreendedorismos segundo Baumol

Destrutivo



Improdutivo



Produtivo



Proposições do Artigo de Baumol

1. As regras que determinam o quanto uma determinada atividade empreendedora é recompensada em uma sociedade variam de lugar para lugar, e também com o tempo.
2. O comportamento dos empreendedores muda de um ambiente econômico para outro, de acordo com as regras do jogo.
3. A proporção com que as atividades empreendedoras são alocadas em atividades produtivas ou improdutivas tem um efeito profundo no grau de Inovação e de disseminação das descobertas tecnológicas em uma sociedade.

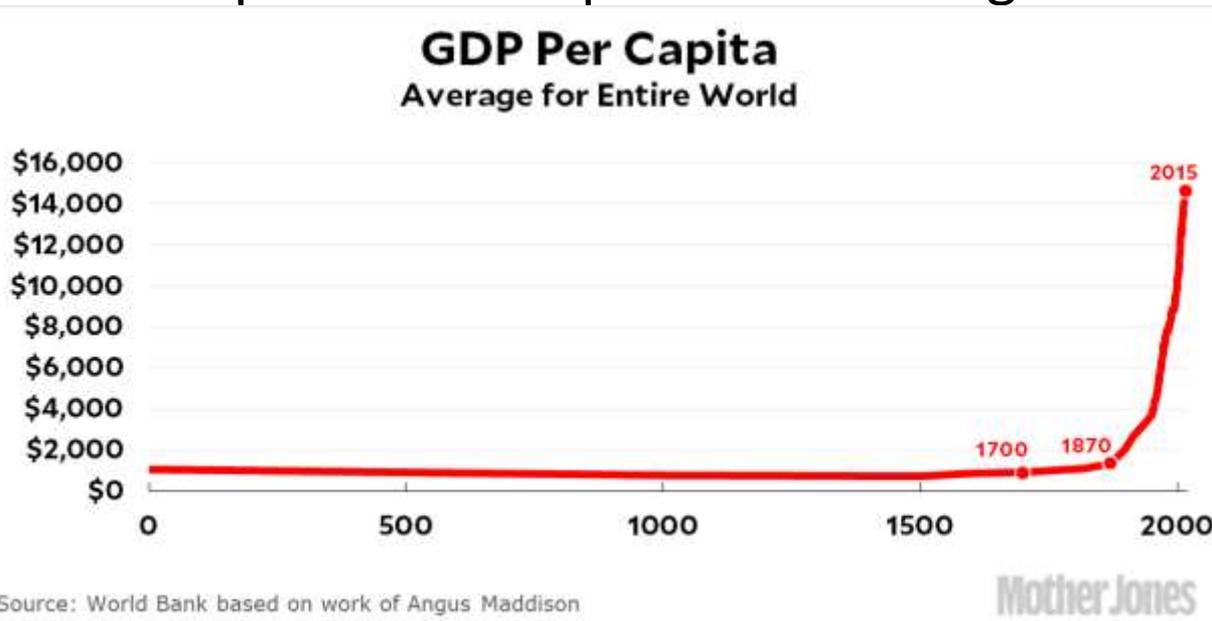
Regras → Recompensas → Comportamentos → Grau de Inovação

Aonde Baumol quer chegar?

- Se a solução para o desenvolvimento de uma sociedade passar pela geração de novos empreendedores, há muito pouco o que se possa fazer.
- Mas, se passar por um ajuste de suas leis e regras de forma a fazer com que a ação dos empreendedores sejam benéficas para a mesma sociedade, então muita coisa pode ser feita!
- O objetivo é incentivar os empreendedores a se dedicarem e a se arriscarem em atividades produtivas, que trazem inovações importantes para o progresso econômico-social, ao invés das atividades improdutivas ou mesmo destrutivas.

O Empreendedorismo ao longo da História

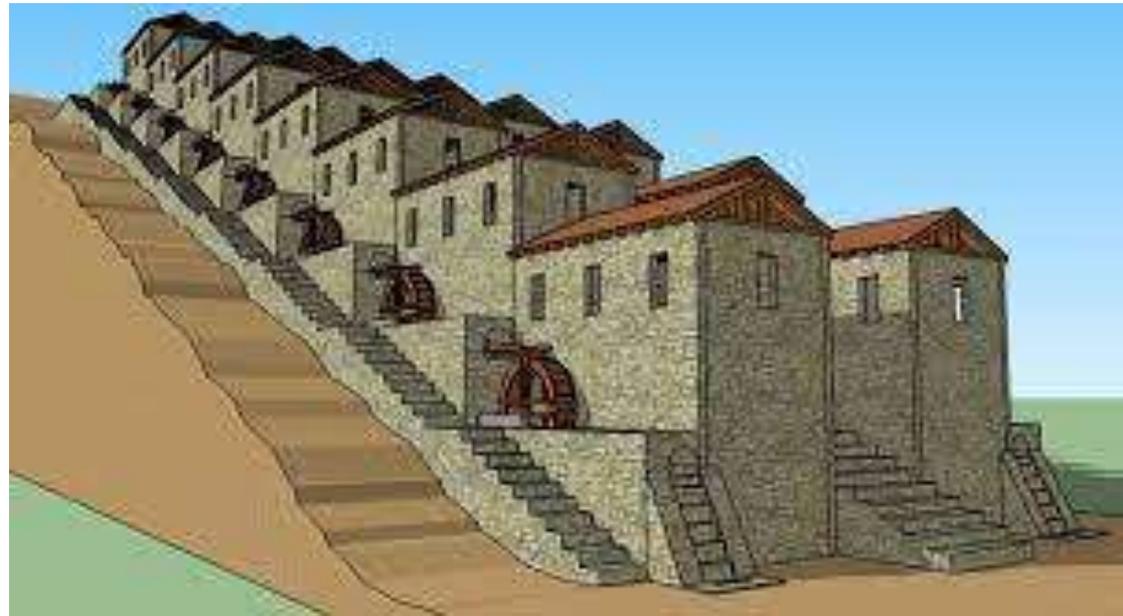
- O mundo desperdiçou diversas oportunidades de grande crescimento econômico antes da Revolução Industrial.
- Segundo Baumol, havia conhecimento científico e empreendedores, mas estes não eram premiados adequadamente quando traziam ganhos de produtividade na área econômica.





Empreendedorismo Improdutivo

- Baumol analisa diferentes civilizações em diferentes épocas, como, por exemplo, Império Romano, China Medieval e Idade Média.
- Em todos esses casos, havia condições tecnológicas para uma Revolução Industrial, mas não foram bem aproveitadas invenções como moinho de água em Roma, papel, bússola e pólvora na China e o estribo moderno na Idade Média.





Por que o Empreendedorismo não trouxe Prosperidade antes?

- Empreendedores se esforçam, correm risco e investem tempo e dinheiro em busca de riqueza e prestígio.
- Nas sociedades analisadas, havia formas que atraíam mais as pessoas do a indústria e o comércio: posse de terra, cargos públicos, conquistas militares e apropriação dos bens alheios, corrupção, construção de palácios, fortalezas e templos religiosos, alugueis e exercício de monopólios.



- Não havia garantias legais para a iniciativa privada.

Sugestão de leitura : “Avanços Tecnológicos na chamada “Idade das Trevas”.

Os Moinhos Cistercienses nos séculos XII e XIII

- Difusão de moinhos por monges cistercienses na Europa, especialmente na França e na Inglaterra, para substituir tração humana e animal e assim terem mais tempo para rezar.
- Uma Pré-Revolução Industrial? Progresso tecnológico e aumento da produtividade.
- Austeridade, poupança, competição, reinvestimento de recursos.
- Por que não progrediu? Guerra dos 100 Anos, mudanças climáticas, peste, restrições religiosas.



Por que a Revolução Industrial começou na Inglaterra no séc. XVIII?



- Limitação dos poderes dos reis desde a Magna Carta de 1215.
- Primeira Revolução Burguesa → Monarquia Parlamentar
- Segurança jurídica para os negócios.
- Desregulamentação permitiu a entrada de novos competidores e encorajou a inovação tecnológica.
- Tratados comerciais (ex: Methuen) benéficos para a indústria.
- Abundância de matéria prima (carvão e ferro) e mão de obra.
- Burguesia com Capital abundante.
- Supremacia marítima.
- Atividade industrial deixou de ser vista como degradante e passou a ser exercida por nobres não primogênitos.

Empreendedorismo Improdutivo/Destrutivo na Atualidade

- Atividades especulativas.
- Burocracia.
- Batalhas judiciais.
- Impostos altos e artifícios (mesmo ilegais) para fugir deles.
- Crime organizado.

No final do artigo (escrito em 1990), Baumol elogia o Japão pelo fato de que lá havia uma maior predominância de Empreendedorismo Produtivo do que nos Estados Unidos. Porém a economia japonesa entraria em uma forte crise devido à especulação imobiliária.

A Ética Protestante e o Espírito do Capitalismo

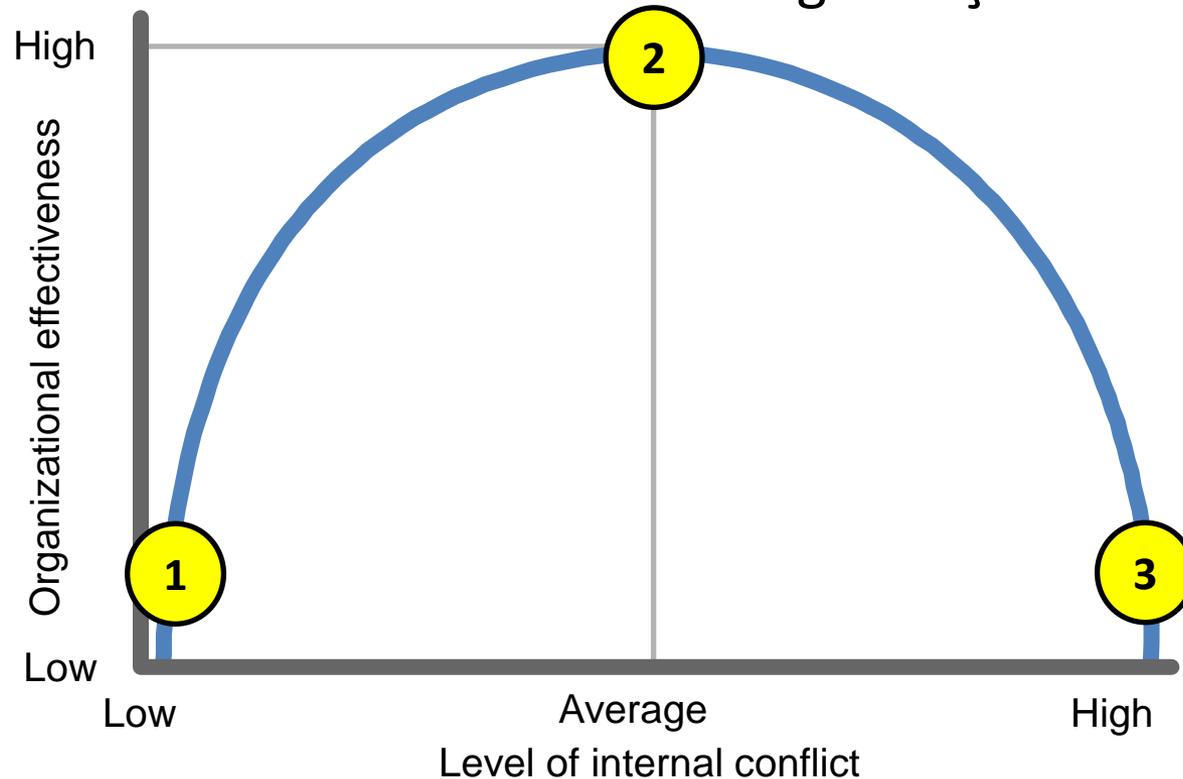
- Max Weber: jurista e economista alemão (1864 – 1920), nascido em uma família calvinista.
- Para ele, a ética e as ideias puritanas favoreceram o desenvolvimento do Capitalismo em países como Inglaterra e Alemanha. No Catolicismo, a devoção religiosa rejeitaria assuntos mundanos, enquanto variantes protestantes como o Calvinismo valorizariam o trabalho metódico, disciplinado e racional e a acumulação de riqueza.
- Religião exerceria influência na atividade econômica.



“O homem não teria alcançado o possível se, repetidas vezes, não tivesse tentado o impossível.”

Conflito é bom ou ruim?

Admite-se que existe um certo nível de conflito interno que seja adequado para o desenvolvimento de uma organização e de uma Sociedade.



Neste gráfico, que pontos representam EUA, Iraque e Coreia do Norte?



“Ser empreendedor é uma coisa existencial, não uma coisa financeira. Inovação não vem de gente estudada, vem de práticos, experimentadores, *risktakers*. Esses são os que movem o mundo. Deveríamos homenageá-los, mas não sabemos quem são, pois a (enorme) maioria morre sem sucesso. Morrem para que a sociedade avance. Deveríamos comemorar o dia do ‘empreendedor desconhecido’ e reverenciá-los como fazemos com soldados mortos no campo de batalha.”
(Nassim Nicholas Taleb, investidor e professor do Instituto Politécnico da New York University)





Teoria dos Jogos e Negociação I



Teoria dos Jogos

A Teoria dos Jogos é uma área da Matemática que analisa a tomada de decisão dos indivíduos/organizações quando seus resultados estão interligados às decisões de terceiros.

Um jogo é entendido como uma interação estratégica/tática entre indivíduos/organizações, e há uma interdependência recíproca nessa interação.

Os jogadores são considerados entes racionais que analisam o cenário do jogo e buscam maximizar seus resultados.

A decisão de um indivíduo/organização influencia os demais jogadores.

Caso Clássico – O Dilema do Prisioneiro

Dois suspeitos, A e B, são processados e presos preventivamente. A Promotoria tem poucas provas para condená-los, mas, separando os prisioneiros, oferece a ambos o mesmo acordo de Delação Premiada:

- se um dos prisioneiros confessar e testemunhar contra o outro, e esse outro não fizer o acordo de Delação Premiada, o que confessou sai livre enquanto o cúmplice silencioso cumpre 10 anos de sentença;
- se nenhum dos dois fizer a Delação Premiada, a Justiça só tem elementos para condená-los a 6 meses de cadeia cada um;
- se ambos fizerem a Delação Premiada e entregarem o comparsa, cada um leva 5 anos de cadeia;
- **cada prisioneiro toma a sua decisão sem saber, sequer desconfiar, que decisão o outro vai tomar.**



A questão que o dilema propõe é: o que vai acontecer? Como cada prisioneiro vai reagir?

	Prisioneiro B não faz Delação Premiada	Prisioneiro B faz Delação Premiada
Prisioneiro A não faz Delação Premiada	Ambos são condenados a 6 meses	A é condenado a 10 anos; B sai livre
Prisioneiro A faz Delação Premiada	A sai livre; B é condenado a 10 anos	Ambos são condenados a 5 anos

Vídeo:

https://www.youtube.com/watch?v=2d_dtTZQyUM

Sugestão: “Uma Mente Brilhante” (EUA, 2001) – Oscar de melhor filme em 2002, sobre o matemático John Nash (1928-2015), Prêmio de Ciências Econômicas em Memória de Alfred Nobel em 1994



Negociação por Barganha de Posições

WIN – LOOSE

- Põe em risco o relacionamento entre as partes.
- Não analisa possíveis interesses adjacentes.
- Quase impossível quando há um número maior de partes.
- Ser afável (confiar, fazer concessões) não é a melhor solução.



Negociação Baseada em Princípios

Separando as pessoas dos problemas

Procure manter o bom relacionamento com a outra parte.

Ponha-se no lugar da outra pessoa.

Envolva o outro lado no processo.

Reconheça a legitimidade das emoções da outra pessoa.

Ouçã ativa e atentamente, observe, pense!

Não deduza as intenções da outra pessoa a partir das suas próprias.

Saiba lidar com problemas pessoais: os seus e os das outras pessoas.

Salve as aparências, de forma que nenhum dos lados saia com a sensação de derrota.

MAIS DE 15 MILHÕES DE EXEMPLARES VENDIDOS

Roger Fisher, William Ury
e **Bruce Patton**, para a edição revista

Cofundadores do Projeto de Negociação de Harvard

COMO CHEGAR AO

SIM

COMO NEGOCIAR ACORDOS SEM FAZER CONCESSÕES

EDIÇÃO REVISTA E ATUALIZADA



SEXTANTE

Negociação Baseada em Princípios

Mantendo o foco nos interesses, não nas posições

Negociação requer preparo!

Por trás das posições opostas, há tanto interesses conflitantes como comuns e compatíveis.

Pergunte “por quê?” e “por que não?” para identificar os interesses. Os interesses mais fortes são as necessidades humanas mais básicas.

Seja específico com relação aos seus interesses, fale com clareza.

Reconheça os interesses da outra pessoa como parte do problema.

Seja rigoroso(a) com o problema e afável com as pessoas.

Seja objetivo(a), olhe para a frente.

Negociação Baseada em Princípios

Criando uma variedade de possibilidades antes de decidir

Comece a negociação já tendo definido a sua BATNA ou MAANA (melhor alternativa à negociação de um acordo).

Evite obstáculos ao pensamento criativo, como julgamentos prematuros, busca de uma resposta única, pressuposição de um “bolo fixo”.

Separe o processo criativo do processo decisório.

Crie alternativas antes, selecione as mais promissoras e trabalhe em seu aperfeiçoamento.

Divida o problema em problemas menores – “regra do salame”.

Procure ganhos mútuos, harmonize interesses diferentes.

Negociação Baseada em Princípios

Adote padrões objetivos

- Produza acordos sensatos de forma amistosa e eficiente.
- Formule questões que busquem um conjunto de valores objetivos.
- Use padrões justos como valor de mercado, opinião científica, decisão de tribunal, tradição, reciprocidade, etc.
- Pense em acordos parciais, ou de segunda ordem, como arbitragem.

Mas não seja ingênuo(a)!

- Não ceda a pressões que não sejam do seu interesse.
- Não se precipite em propostas racionais, que podem deixar você refém de um(a) negociador(a) astuto(a).
- Não ceda informações gratuitamente.



Competir? Cooperar? Os dois (“*coopetition*”)?

Quem faz a Ancoragem?

A Ancoragem é o primeiro passo dado por um dos negociadores. Vamos supor que você quer vender um produto. Ancorar já é começar pedindo um valor P :

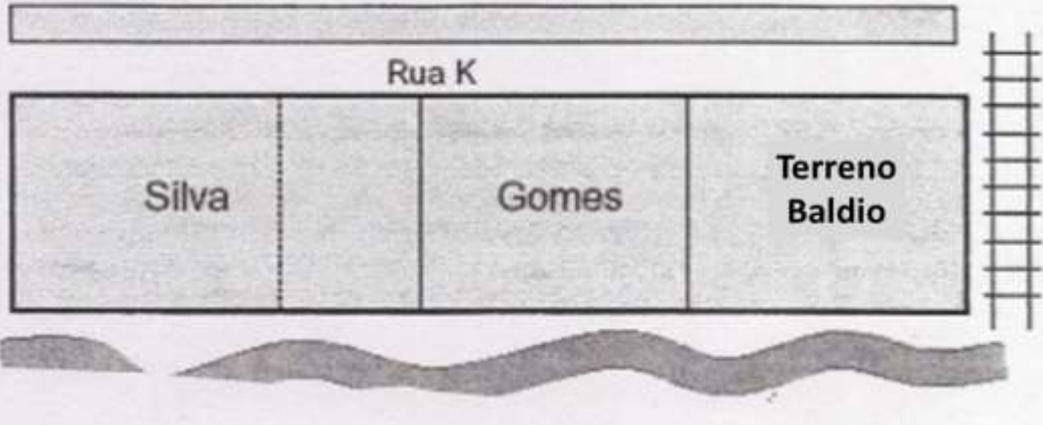
- Quando um número é mencionado, ele influencia fortemente a ordem de grandeza dos valores a serem tratados.
- Você não conseguirá vender por um valor maior do que P .
- Mas se P for alto demais, pode ser que nem haja negociação.

O raciocínio é análogo quando o comprador faz a Ancoragem.

Exemplo: produtos de luxo são muitas vezes colocados à venda por um preço altíssimo, mas o vendedor não espera que você compre esses produtos, apenas que eles sirvam de referência de forma a fazer outros produtos, que ele quer de fato vender, parecerem ter um preço aceitável.



Auto Estrada



Exercício – Negociação

Caso Silva (V) X Gomes (C)

Pontuação para os casos em que houver acordo:

- Melhor desempenho Silva: 10 Melhor desempenho Gomes: 10
- 2º melhor desempenho para cada um: 9,5
- 3º melhor desempenho para cada um: 9
- 4º melhor desempenho para cada um: 8,5
- e assim sucessivamente...

Se não houver acordo: de 5 a 6 para cada participante.

Em caso de valores negociados iguais, a vantagem é de quem tiver terminado a negociação antes.



Introdução à Economia e à Administração 2024



Próxima aula: 8 de março!



Obrigado pela atenção!