



FERRAMENTA: **EFFECTUATION PARA NÃO EMPREENDEDORES**

ESTRATÉGIA E GESTÃO

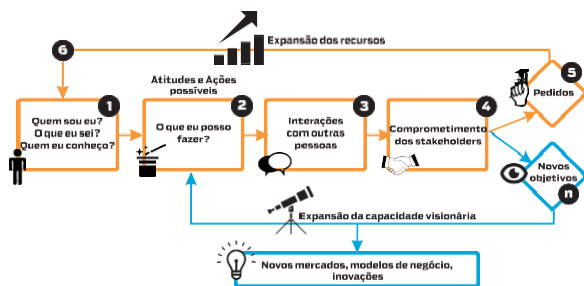
INDICADO PARA pessoas que querem criar um negócio próprio, mas que por algum receio ainda não se tornam empreendedores.

SERVE PARA orientar nas etapas de geração de ideias de negócios, implementação e crescimento inicial.

É ÚTIL PORQUE pode ser usado por qualquer pessoa, independentemente do seu conhecimento e de recursos.

SOBRE A FERRAMENTA: Effectuation é um termo de difícil tradução para o português e foi, inicialmente, conceituado pela professora Saras Sarasvathy, da Universidade da Virgínia (EUA). Ela explica que há duas formas básicas para criar um negócio. No Causation, o empreendedor planeja cada detalhe do futuro negócio já em um horizonte de muitos anos. A ferramenta mais empregada no Causation é o plano de negócio tradicional. No Effectuation, o empreendedor não pensa muito nas causas, mas se foca no efeito desejado. Neste caso, o resultado esperado pelo empreendedor é ter um negócio. Ele não pensa em todos os detalhes antes nem sabe onde o negócio vai chegar. A analogia do Effectuation é andar em uma cidade que você não conhece. Você se sente seguro em ir até a próxima esquina. Quando chega lá, olha em volta e se sente confortável em caminhar mais dois quarteirões para frente e assim por diante. Se você se perder, talvez você se lembre de como voltar ao ponto original, mas em última instância, tem um dinheiro para pegar um táxi. Nesta aventura, se der errado, você está preparado para “perder” o dinheiro para voltar para casa.

A próxima figura apresenta uma visão geral do Effectuation.



FONTE: READ E SARASVATHY, 2005. P.53

Como usar: Esta ferramenta adapta o conceito de Effectuation para a aplicação em seu contexto pessoal.

Passo 1: Conhecendo-se. Nesta etapa, o objetivo é fazer uma lista a respeito de quem você é, o que sabe fazer e quem você conhece. Mesmo quem tem pouco ou nenhum estudo, domina alguns conhecimentos e conhece pessoas.

Passo 2: Identificando algo que possa fazer para ganhar algum dinheiro. A partir da sua lista de quem você é, o que sabe e quem conhece, é preciso fazer uma segunda lista de coisas que poderia fazer para ganhar algum dinheiro.

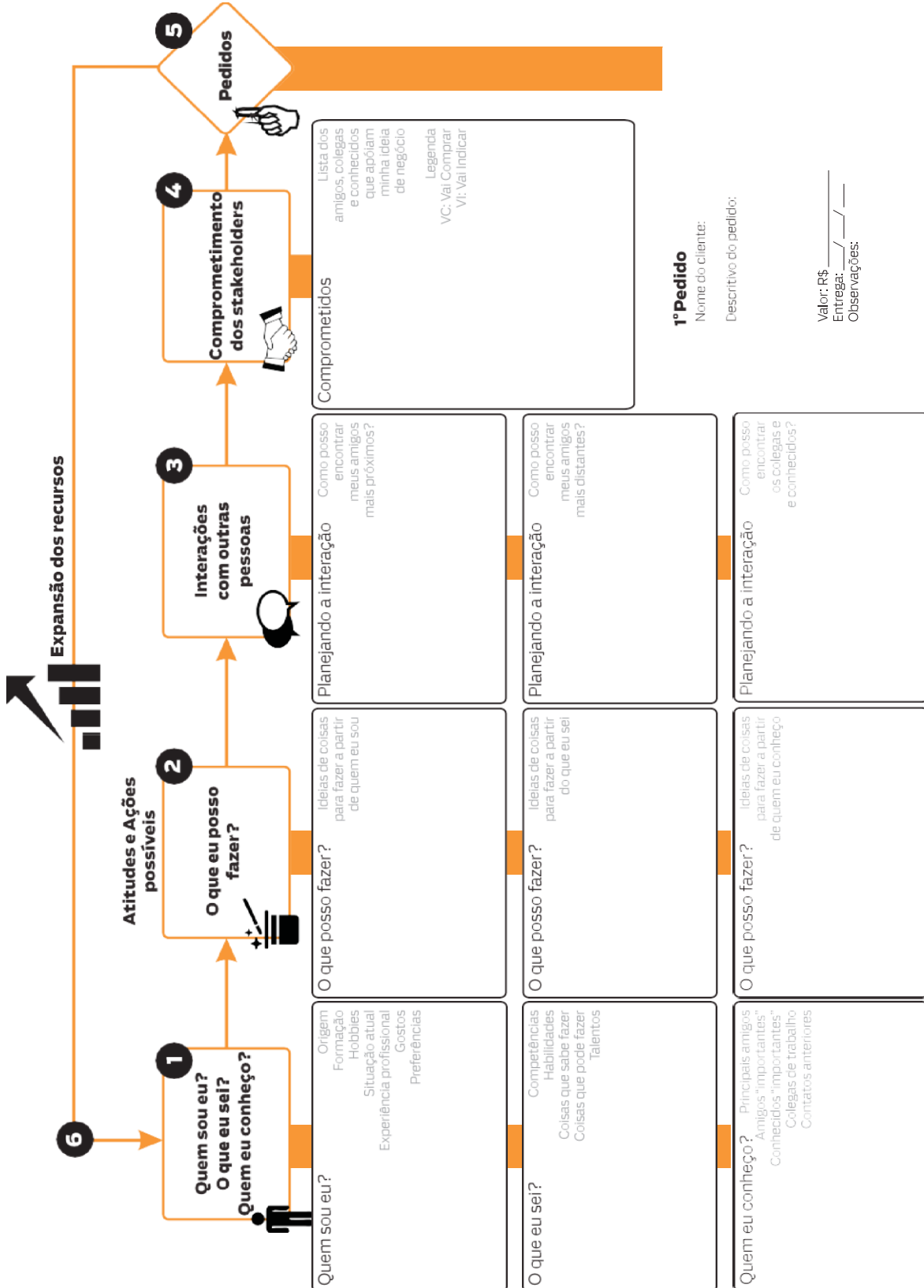
Passo 3: Interagindo com a sua rede de relacionamento para explicar o que pode fazer. Com sua lista de coisas que poderia fazer para ganhar algum dinheiro, comece a conversar com amigos e conhecidos, pedindo suas opiniões se a ideia de negócio poderia dar certo, como poderia ser melhorada e, o principal, se conhecem alguém que poderiam se interessar por comprar o produto ou serviço.

Passo 4: Recebendo o apoio de amigos e conhecidos. Nesta etapa, o ideal e o provável é que algum amigo ou conhecido passe a apoiá-lo(a) formalmente. Ou dando algum contato de uma pessoa que teria muito interesse em comprar seu produto ou serviço, ou, o que acontece na maioria das vezes, já fazendo o pedido para você.

Passo 5: Fechando o primeiro pedido. O primeiro pedido tende a ser fechado por alguém que você conheça ou indicado por algum conhecido. Como você ainda é um “amador” naquilo que está querendo fazer, só alguém que o(a) conhece e confia em você, o(a) apoiará neste momento.

Passo 6: Expandindo seus recursos iniciais. Ao executar o pedido e entregá-lo, o conhecimento sobre você e sua capacidade pessoal irá aumentar. É possível que sua rede de relacionamento também tenha se expandido neste primeiro ciclo. Será possível pensar em continuar fazendo a mesma coisa, interagindo com um número maior de pessoas e ampliando a rede de apoiadores (stakeholders).

Passo n: Definindo novos objetivos. Muitos empreendedores criaram boas empresas só ficando no ciclo 1-6 do Effectuation. Mas os maiores empreendedores, ao dominar os passos 1 a 6, em algum momento “n”, começaram a pensar em novos objetivos para seus negócios. Eles se tornaram mais visionários e começaram a pensar em novos mercados, novos modelos de negócios e inovações!





FERRAMENTA: **EFFECTUATION PARA NÃO EMPREENDEDORES**

ESTRATÉGIA E GESTÃO

.:DICAS DE UTILIZAÇÃO DA FERRAMENTA

•**99,9% das empresas do mundo começaram com Effectuation.** O empreendedorismo profissional, no qual o empreendedor se prepara, identifica a melhor oportunidade, planeja cada etapa, é bastante recente. A maioria dos negócios surgiu sem planos e o empreendedor começou fazendo aquilo que sabia e vendendo para quem já o conhecia. Não havia muita sofisticação e o negócio era iniciado com poucos recursos. Apesar das novas ferramentas de criação de negócios, o Effectuation continua muito eficaz e útil, principalmente para os empreendedores de primeira viagem.

•**Toda grande caminhada começa pelo primeiro passo!** A frase já é bastante conhecida, mas o seu negócio começa com o primeiro cliente. Esta ferramenta foi elaborada para que você consiga este objetivo. Mas continue rodando o ciclo do Effectuation até ganhar confiança, conhecimento e uma rede de relacionamento para alçar voos maiores.

•**Dê um passo de cada vez (e não planeje toda a viagem)!** Vários empreendedores não tinham a mínima ideia de onde chegariam. Taciana Kalili, fundadora da Brigaderia, não tinha a mínima ideia de que seu negócio de brigadeiros gourmet iria sair da cozinha do seu apartamento e crescer para um negócio de várias lojas em shoppings centers sofisticados e com um faturamento milionário. Assim, no início, a produção era feita em casa mesmo. Ela diz que chegou a ter 70 pessoas em seu apartamento.

•**Invista o que pode perder (e não fique buscando o negócio mais rentável da Terra)!** Uma das premissas mais importantes do Effectuation é a perda aceitável. Comece seu negócio de uma forma bem barata. Se o negócio der certo, vá investindo um pouco mais. Juliana Motter, da Maria Brigadeiro, só investiu todo o dinheiro (que até não tinha) em sua loja quando já não dava conta de fazer as entregas a partir da sua casa. Mesmo assim, investiu em uma loja pequena e em uma rua secundária do bairro de Pinheiros (São Paulo), onde o aluguel era mais barato. Se sua empresa não tivesse dado certo, o impacto do pagamento de alugueis remanescentes e a multa pela devolução do imóvel seria menor.

•**Faça o que sabe fazer (e não espere a melhor oportunidade de negócio do mundo)!** Como o investimento é menor no início, você pode testar várias coisas que sabe fazer. O problema é que muitas pessoas não se dão conta de que podem ganhar dinheiro com que sabem fazer. Brigadeiro é apenas um exemplo. Mas é possível ganhar dinheiro com atividades ainda mais simples, como ser motorista pessoal para pais atarefados ou atuar como concierge para executar pequenos trabalhos diários. Profissionais com boa formação acadêmica e trajetória profissional podem atuar como consultores e donas de casa que saibam cozinhar podem abrir uma rôtisserie delivery, por exemplo.

•**Inspire-se na trajetória de grandes empreendedores!** Leia a trajetória de grandes empreendedores no Brasil e no exterior e perceberá que a quase totalidade começou com a abordagem do Effectuation. Walt Disney, Henry Ford, Samuel Klein (Casas Bahia), Miguel Kringsner (O Boticário), entre outros, começaram da mesma forma que você agora. E é bem provável que tinham, proporcionalmente, menos conhecimento ou recurso do que você tem agora.

•**Effectuation e MEI:** A lógica do Effectuation se integra perfeitamente ao regime do Microempreendedor Individual (MEI). Por ser um regime simples e barato, a pessoa que está pensando em criar um novo negócio por meio do Effectuation pode legalizar sua empresa desde o início. Consulte o Portal do Empreendedor (www.portaldoempreendedor.gov.br) e aprenda mais sobre o MEI.

•**Pensar grande e pequeno dá o mesmo trabalho!** Não raro, quando o ciclo do Effectuation começa a funcionar e os pedidos só aumentam, os empreendedores se acomodam com o sucesso relativo. Há vários pequenos negócios assim. Mas pode haver armadilhas no sucesso aparente, como a atração de concorrentes que copiarão sua fórmula. Em algum momento desse sucesso, será preciso migrar para o segundo ciclo do Effectuation, definindo novos objetivos de crescimento.

•**Material adicional recomendado:**
READ, Stuart; SARAVASTHY, Saras. Knowing what to do and doing what you know: Effectuation as a form of entrepreneurial expertise. Journal of Private Equity. Winter 2005, p. 45-62.