

# O Papel das Empresas no Incentivo ao Empreendedorismo

*Conferência Aliança Empreendedora  
por Suzanne Gowler  
@GrtGeneration*

## EMPRESA SOCIAL



oferece a estudantes e profissionais

**oportunidades de desenvolvimento**

pessoal e profissional.



comprometida com o desenvolvimento de

**comunidades que vivem em árduas condições sócio-econômicas.**

**É uma oportunidade de negócio tanto quanto é um dever sócio-econômico ou uma história de responsabilidade social.**



## Entenda os limites da sua liderança



Identifique o seu **DNA** – Não existe “tamanho único”



**Colaboração**  
reduz desperdício

**Competição**  
promove inovação



## **CAPACITY BUILDING**

É uma abordagem de desenvolvimento focada no entendimento dos obstáculos que limitam pessoas, governos, organizações internacionais e ONGs a alcançarem seus objetivos ao mesmo tempo em que ampliam as competências que os permitem atingir resultados mensuráveis e sustentáveis.

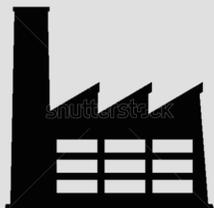
# Microempreendedorismo como Vantagem Competitiva

O suporte ao microempreendedorismo não é apenas uma maneira de desenvolver as iniciativas sociais de uma organização, mas pode criar vantagem competitiva. O microempreendedor pode agir como:

- Canal de Distribuição
- Fornecedor de Matérias Prima
- Terceirização de Suporte ao Cliente/Assistência Técnica
- “Brand Ambassadors”
- Outros...

## Exemplo Prático

### MODELO TRADICIONAL DE DISTRIBUIÇÃO



- ✓ Distribuidor Profissionalizado
- ✓ Processos Estabelecidos
- ✓ Disponibilidade de Recursos
  - ✓ Estrutura Estável
- ✓ Segue a direção do negócio

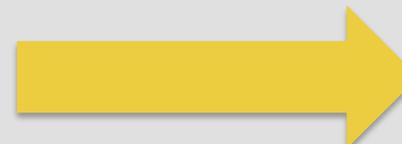


- ✓ Mercados Tradicionais
- ✓ Categoria Conhecida
- ✓ Entendimento do Consumidor
  - ✓ Poder de Compra

### NOVO MODELO DE DISTRIBUIÇÃO ATRAVÉS DE MICROEMPREENDEDORES



- ✓ Empreendedor Local
- ✓ Tem a confiança da comunidade
- ✓ É um catalista de impacto social
- ✓ É fonte local de conhecimento e estruturas



- ✓ Mercado a ser compreendido e desenvolvido
- ✓ Poder de compra restrito
- ✓ Produto/solução de alto impacto
  - ✓ Amplo impacto social

## Exemplo Prático



### Vantagens do Novo Modelo

- Frequentemente reforça a missão social
- Contribui para impacto social positivo
- Propõe um modelo viável e capilaridade de distribuição
- Poderosas ferramentas de influência ao consumidor
- Geração de renda aumenta o poder de compra: *consumption enabler*



### Desafios do Novo Modelo

- Poucos exemplos de melhores práticas
- Aumenta o nível de responsabilidade corporativa
- Requer desenvolvimento interno de competências
- Requer a migração de um modelo de dominância para um modelo colaborativo

# A Abordagem Colaborativa

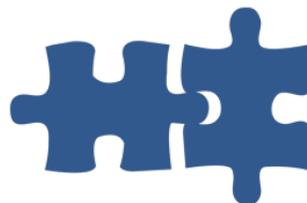
A Abordagem Colaborativa pressupõe a complementaridade de capacidades e pontos fortes:

## MICROEMPREENDEDOR

Marketing focado em vendas pessoais, sem suporte de marca

Cria relacionamentos individuais com clientes

Opera o negócio intuitivamente, sem base teórica de negócios



## EMPRESA

Capacidade de construção de marcas, mas sem acesso a mercados locais

Adota uma abordagem massiva de relacionamento com o cliente

Possui acesso a expertise altamente qualificado

**Capacity Building**

## WE NURTURE AND ACCELERATE HUMAN POTENTIAL.

**providing**

**mentoring and  
advice**

to community-based  
organisations in the  
developing world who  
tackle extreme poverty

**delivering**

**experiential learning  
programmes**

to students and professionals  
focused on building skills and  
knowledge to shape positive  
change

**managing**

**on-the-ground  
projects**

where students,  
professionals and local  
communities collaborate to  
resolve entrenched issues  
and meet critical needs

**OBRIGADA**

**Sobre a The Great Generation: [www.thegreatgeneration.org](http://www.thegreatgeneration.org)  
[suzanne.gowler@thegreatgeneration.org](mailto:suzanne.gowler@thegreatgeneration.org)  
[@GrtGeneration](https://www.instagram.com/GrtGeneration)**