

O que é Empreendedorismo e como Empreender

Empreendedorismo é a habilidade que uma pessoa tem de identificar problemas, enxergar oportunidades, desenvolver soluções e investir em projetos com grande potencial de crescimento, de acordo com o Sebrae.

Muitas pessoas acreditam que para ser um empreendedor de sucesso seja necessário nascer com tal traço na personalidade ou ter muito dinheiro. Na verdade, empreender é uma habilidade, que pode ser desenvolvida em especializações e na prática.

Cada vez mais presente nas discussões de mercado, o termo tem chamado a atenção de profissionais de todas as áreas da indústria pelos resultados positivos que traz aos corajosos que se aventuram nesse universo.

O que é empreendedorismo – Conceito e definições

Empreendedorismo é a arte de aproveitar oportunidades e solucionar problemas. Para o mesmo termo, há muitos conceitos, desenvolvidos por diferentes estudiosos espalhados pelo mundo.

Entre eles, do **economista Joseph Schumpeter**, que em sua Teoria da Destruição Criativa, defende que empreendedorismo ocorre por meio “*de pessoas versáteis, com habilidades técnicas para produzir, que possuem capacidade para organizar recursos financeiros, operações internas e realizar vendas*”.

Outro estudioso descreveu o que é empreendedorismo, **Peter Drucker**, conhecido entre os administradores como pai da administração moderna. De acordo com ele, empreender requer assumir o risco para criar um negócio.

Ainda, podemos considerar a definição feita por Robert D. Hisrich, registrada no livro ‘Empreendedorismo’. Para ele, “empreendedorismo é o processo de criar algo diferente e com valor, dedicando tempo e esforço necessários, assumindo os riscos financeiros, psicológicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da satisfação econômica e pessoal”.

Comum entre todos estes conceitos é que empreendedorismo, nada mais é, que a capacidade das pessoas em mapear oportunidades e aproveitá-las para desenvolver algo novo ou simplesmente uma solução para um problema.

Tendo conhecimento sobre o que é empreendedorismo, é interessante saber o que é ser um empreendedor. É aquele que coloca em prática suas ideias para criar algo novo, que até então não foi feito.

Isso não quer dizer que seja retirar um projeto 100% inovador do papel, mas também dar outro olhar para algo que já existe.

Ser empreendedor é importante para economia, para a sociedade e, sem dúvidas, para o próprio profissional que decide entrar nesse universo.

Em poucas palavras, o empreendedorismo fomenta e contribui para o desenvolvimento das cidades, gera satisfação profissional e soluciona desafios de forma inovadora.

Características de um empreendedor

Para ser considerado um empreendedor, é imprescindível apresentar as características necessárias para desenvolver um negócio ou um projeto com caráter inovador, aspecto fundamental nesse cenário.

O Sebrae elencou as **10 principais características** que determinam o perfil empreendedor

1. Busca de oportunidades e iniciativa

É a qualidade de estar à frente das situações, enxergando oportunidades para geração de novos produtos e serviços. Seu olhar está na expansão dos negócios. Além disso, não espera que as oportunidades apareçam. Costuma agir com proatividade, mesmo diante de cenários adversos.

2. Persistência

Pode parecer óbvio, mas é fundamental que o profissional não desista diante das dificuldades.

Os negócios de Bill Gates e Mark Zuckerberg só se tornaram um sucesso devido à perseverança de seus administradores.

Mais do que estabelecer metas e o caminho para atingi-las, é importante saber agir diante de imprevistos, reconhecendo quando insistir ou mudar a rota.

3. Correr riscos calculados

É simples: estar disposto a correr o risco de uma ideia ou projeto darem errado e, principalmente, em assumir as consequências. Para tomar esse tipo de decisão, o profissional precisa estabelecer mais de uma alternativa e mapear previamente as chances de erro. Também é a qualidade de topar desafios menores, mas que tenham maior chance de acerto. Empreendedorismo não é sobre desenvolver grandes planos, mas em fazer algo dar certo.

4. Exigência de qualidade e eficiência

Todo empreendedor deve ter preocupação em oferecer um negócio de qualidade, que entregue um produto ou serviço muito superior. Por essa razão, a acomodação não está em seu dicionário. Seu foco está no aperfeiçoamento contínuo dos negócios, bem como seus produtos e serviços.

O objetivo do empreendedor é atender às expectativas do público-alvo, resultando no estabelecimento de padrões de qualidade.

5. Comprometimento

Empreender exige muita maturidade, pois não será do dia para noite que os negócios darão certo. É nesse sentido que o comprometimento entra. Ter uma solução inovadora é como ter um filho. Não basta gerá-lo. Com o nascimento, exige ainda mais cuidado e atenção dos pais. O mesmo acontece nos negócios. Ser comprometido é entender que empreender envolve, principalmente, sacrifício pessoal.

É a responsabilidade de assumir os louros do sucesso e as lágrimas do fracasso.

6. Busca de informações

Estar bem informado e atualizado sobre o mercado na qual seu negócio está inserido é essencial para descobrir novidades, bem como ter ideias de produtos e serviços. Para se manter por dentro de tudo o que acontece e entender as tendências do mercado, muitos empreendedores buscam orientação com especialistas ou mentores.

Inquietação é a palavra-chave.

7. Estabelecimento de metas

É ter a capacidade de determinar objetivos claros para os negócios, mesclando metas de longo e curto prazo. Totalmente ligado às metas está o estabelecimento de objetivos passíveis de mensuração. Porque através deles o padrão de qualidade pode ser acompanhado, por exemplo.

8. Planejamento e monitoramento sistemáticos

O empreendedor precisa ser capaz de organizar suas tarefas de forma objetiva, respeitando prazos, para que os resultados sejam atingidos com maior facilidade. É a característica que corresponde ao respeito das etapas e do tempo estabelecido para cada uma delas, deixando a ansiedade de lado.

Acompanha os indicadores e os leva em consideração para tomada de decisão.

9. Persuasão e rede de contatos

Capacidade de persuasão pouco tem a ver com impor ideias às pessoas, mas sim na argumentação clara e objetiva de determinada mensagem. Por meio dessa técnica, muitos empreendedores conseguiram investimentos para seus negócios, pois souberam destacar os pontos fortes diante dos pontos fracos.

Portanto, persuasão tem a ver com estratégia para conseguir apoio para seus projetos.

Também tem relação com a capacidade de estabelecer e fortalecer vínculos, principalmente os comerciais.

10. Independência e autoconfiança

Receber aconselhamento de especialistas ou mentores não tira a autonomia dos empreendedores.

A independência é resultado da confiança em suas opiniões e, de certo modo, de ser otimista e determinado para atingir seus objetivos.

Tendo um comportamento de independência, o empreendedor passa mais segurança para sua equipe e, conseqüentemente, para investidores e clientes.

Tipos de empreendedorismo

Por mais que as características sejam as mesmas exigidas, digamos assim, para todos, não há somente uma forma de empreender.

Empreendedorismo informal

Realizado pela maioria dos brasileiros, o empreendedorismo informal corresponde ao que atua sem CNPJ ou nota fiscal. Um exemplo claro desse formato são os ambulantes, donos de barracas espalhadas pela cidade ou aqueles que comercializam produtos e serviços na garagem de casa.

Geralmente, a motivação para empreender de maneira informal é o desemprego.

Empreendedor individual

O empreendedor individual, ao contrário do informal, é formalizado. Isso pode se dar de duas formas: **Empresa Individual de Responsabilidade Limitada (EIRELI)** ou **Microempreendedor Individual (MEI)**. Em ambas oportunidades, o empreendedorismo é conduzido por uma única pessoa. Ainda que menor, tem os mesmos direitos de uma empresa maior, com quadro de funcionários e sede comercial.

Empreendedorismo de franquias

O empreendedor desse segmento é aquele que adquire um modelo de negócios cujos processos da empresa chegam até ele prontos. O exemplo mais comum desse tipo de negócio são os donos de redes de restaurantes norte-americanos no Brasil, como o McDonalds.

Empreendedorismo digital

Devido à consolidação da internet móvel e das ferramentas digitais, esse tipo de empreendedorismo corresponde à oferta de produtos e serviços no ambiente virtual. Entre eles, os e-commerces, cursos online e e-books. Pela democratização da internet, o acesso ao mercado digital está mais fácil, permitindo que um número maior de pessoas se torne um empreendedor digital.

Empreendedorismo social

O empreendedorismo social visa aperfeiçoar o desenvolvimento humano e social, por meio de projetos que deixam os lucros em segundo plano. Estas iniciativas, em geral, buscam solucionar problemas ambientais, sociais, culturais e econômicos.

Melhorar o contexto em que a sociedade está inserida e reforçar seu propósito são a base do empreendedor social.

Empreendedorismo cooperativo

Como o próprio nome sugere, trata-se do empreendedorismo pautado pela colaboração. Ou seja, quando dois ou mais empreendedores se unem para tocar um projeto ou negócio. A união entre eles busca atingir metas e conquistar recursos de forma mais eficaz, considerando as particularidades de cada um dos envolvidos.

Lições sobre a arte de empreender

O autor do livro 'Vai lá e faz: Como empreender na era digital e tirar ideias do papel', Tiago Mattos, escreveu **lições** que aprendeu sobre a arte de empreender. Ele pontuou estas ideias no **Draft**, um projeto editorial voltado à expansão da inovação disruptiva no Brasil.

As lições registradas na plataforma de conteúdo, serviços e eventos são pautadas pelas informações abordadas em seu livro.

“Um dos pontos principais da obra é apresentar as diferenças entre o jeito de pensar do não empreendedor, do empreendedor tradicional e empreendedor contemporâneo”, observou.

Confira as lições que Tiago Mattos tirou sobre o empreendedorismo:

Empreendedores planejam pouco. Para ele, uma das etapas mais importantes é o planejamento. Porém, alerta que as pessoas não percam tanto tempo nisso, pois muitos negócios deixam de sair do papel pelo excesso de organização.

Empreendedores têm foco no aprendizado. Ele defende que os profissionais não tenham medo de errar, mas de não aprender com as falhas e de buscar solucioná-las rapidamente.

Empreendedores estão seguros nos quesitos competência, dinheiro e afeto. A partir de um estudo que realizou, constatou que as pessoas só enxergam as oportunidades empreendedoras se estiverem seguras nos três aspectos mencionados anteriormente.

Empreendedores sabem exatamente onde estão na jornada empreendedora. Considerando que ela tem oito etapas — Inspiração, Vontade, Ideia, Protótipo, Projeto, Negócio, Empresa e Organismo distribuído e auto-organizado —, ele reforça que as pessoas não empreendedoras nunca sabem em que momento estão, o que acaba sendo improdutivo.

Empreendedores entendem a Regra dos 5%, que consiste em entender que apenas 5% daquilo que ele idealizar e colocar como objetivo se concretizará.

O empreendedor contemporâneo é não linear, conectado, multidisciplinar e exponencialmente imprevisível. Isso tem a ver com os reflexos do mundo digital, que é o contrário da lógica industrial, que é linear, segmentada, repetitiva e previsível.

Por isso, a identificação com os empreendedores. As empresas digitais têm setores fluídos e conectados entre si, além de profissionais multidisciplinares, que entendem os impactos da transformação digital.

Empreendedores contemporâneos transformam empresas em organismos distribuídos e auto organizados. Segundo ele, é o fim das hierarquias nas empresas e o fomento de lideranças circunstanciais, rotativas, com alto grau de interação e alinhamento filosófico.

Empreendedores contemporâneos não fazem nada sem considerar impacto positivo, que nada tem a ver com negócios sociais. Aqui, ele explica que é o equilíbrio entre as opiniões do público, da equipe, da sociedade e dos sócios.

Empreendedores contemporâneos não simplificam a escolha profissional com “faça o que ama e você nunca mais terá que trabalhar”. Por fim, defende que as pessoas tenham propósito e não paixões, que são efêmeras.