

FIC

# EMPREENDEDORISMO e Gestão de PEQUENOS NEGÓCIOS



## CONCEITUANDO EMPREENDEDORISMO

O empreendedor é aquele que detecta uma oportunidade e cria um negócio para capitalizar sobre ela, assumindo riscos calculados. Em qualquer definição de empreendedorismo encontra-se, pelo menos, os seguintes aspectos referentes ao empreendedor:

- 1 - Iniciativa para criar um novo negócio e paixão pelo que faz.
- 2 - Utiliza os recursos disponíveis de forma criativa transformando o ambiente social e econômico onde vive.
- 3 - Aceita assumir os riscos e a possibilidade de fracassar.

O processo empreendedor envolve todas as funções, atividades e ações associadas com a criação de novas empresas. Em primeiro lugar, o empreendedorismo envolve o processo de criação de algo novo, de valor. Em segundo, o empreendedorismo requer a devoção o comprometimento de tempo e o esforço necessário para fazer a empresa crescer. E em terceiro,

o empreendedorismo requer ousadia, que se assumam riscos calculados, que se tomem decisões críticas e que não se desanime com as falhas e erro.

O empreendedor revolucionário é aquele que cria novos mercados, ou seja, o indivíduo que cria algo único, como foi o caso de Bill Gates, criador da Microsoft, que revolucionou o mundo com o sistema operacional Windows. No entanto, a maioria dos empreendedores criam negócios em mercados já existentes, não deixando de ser bem-sucedidos.

## É POSSÍVEL ENSINAR EMPREENDEDORISMO?

A próxima questão é se o empreendedorismo pode ser ensinado. Até alguns anos atrás, acreditava-se que o empreendedor era inato, que nascia com um diferencial e era predestinado ao sucesso nos negócios. Pessoas sem essas características eram desencorajadas a empreender. Hoje em dia, esse discurso mudou e, cada vez mais, acredita-se que o processo empreendedor pode ser ensinado e entendido por qualquer pessoa e que o sucesso é decorrente de uma gama de fatores internos e externos ao negócio, do perfil do empreendedor e de como ele administra as adversidades que encontra no dia-a-dia de seu empreendimento. Os empreendedores inatos continuam existindo, e continuam sendo referências de sucesso, mas muitos outros podem ser capacitados para a criação de empresas duradouras. Isso não garante que apenas pelo ensino do empreendedorismo serão gerados novos mitos como Bill Gates, Silvio Santos, Olavo Setúbal e Antônio Ermírio de Moraes. No entanto, com certeza o ensino de empreendedorismo ajudará na formação de melhores empresários, melhores empresas e na maior geração de riqueza ao país.

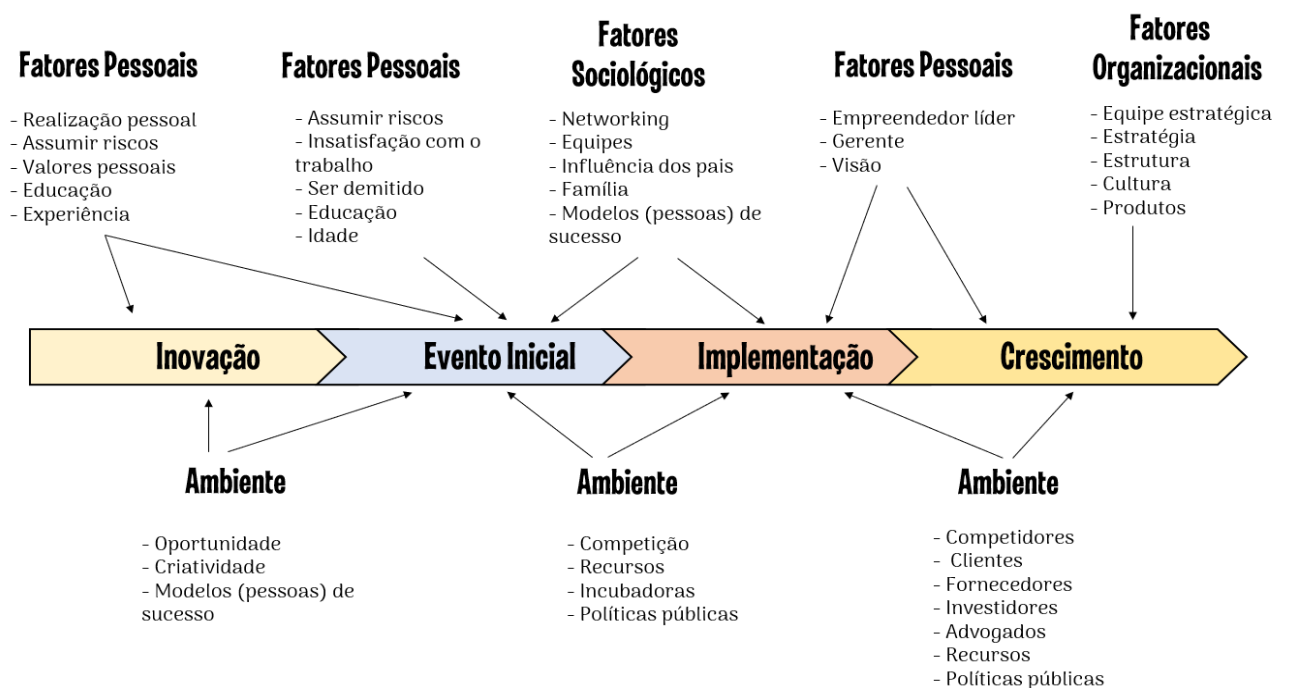
Deve-se entender que são os objetivos do ensino de empreendedorismo, pois os cursos podem diferir de unidade para universidade ou escola técnica. Qualquer curso de empreendedorismo deveria focar na identificação e no entendimento das habilidades do empreendedor; em como ocorre a inovação e o processo empreendedor; na importância do empreendedorismo para o desenvolvimento econômico; e como identificar fontes e obter financiamento para o novo negócio; e em como gerenciar e fazer a empresa crescer.

As habilidades requeridas de um empreendedor podem ser classificadas em três áreas: técnicas, gerenciais e características pessoais. As habilidades técnicas envolvem saber, escrever, saber ouvir as pessoas e captar informações, ser um bom orador, ser organizado, saber liderar e trabalhar em equipe e possuir know-how técnico na sua área de atuação. As habilidades

gerenciais incluem as áreas envolvidas na criação, desenvolvimento e gerenciamento de uma nova empresa: marketing, administração, finanças, operacional, produção, tomada de decisão, controle das ações da empresa a ser um bom negociador. Algumas características pessoais já foram abordadas anteriormente e incluem: ser disciplinado, assumir riscos, ser inovador, ser orientado a mudança, ser persistente e ser um líder visionário. As habilidades mencionadas e os objetivos gerais anteriormente expostos formam a base para a ementa de um curso de empreendedorismo.

## O PROCESSO EMPREENDEDOR

A decisão de tornar-se empreendedor pode ocorrer aparentemente por acaso. Isso pode ser testado fazendo-se uma pergunta básica a qualquer empreendedor que você conhece: o que o levou a criar a sua empresa? Não se surpreenda se a maioria das respostas for: não sei, foi por acaso... Na verdade, essa decisão ocorre devido a fatores externos, ambientais e sociais, a aptidões pessoais ou a um somatório de todos esses fatores, que são críticos para o surgimento e o crescimento de uma nova empresa. O processo empreendedor inicia-se quando um evento gerador desses fatores possibilita o início de um novo negócio. A Figura 1 exemplifica alguns fatores que mais influenciam esse processo durante cada fase da aventura empreendedora.

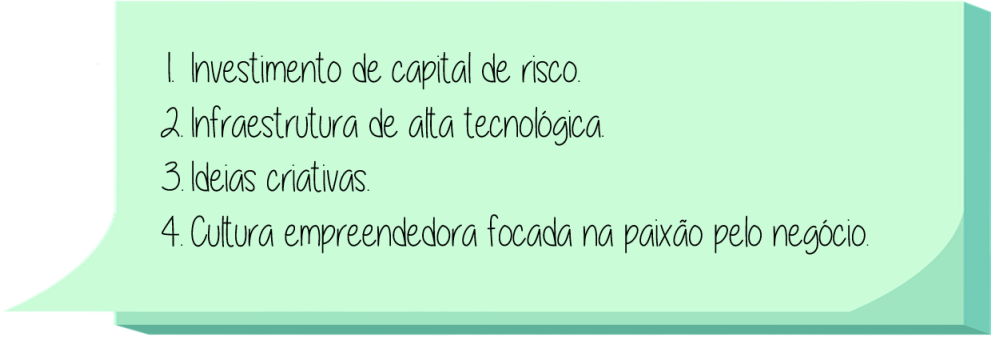


Fonte: Elaborado por Charão-Brito (2020) com base em Moore (1986)

Quando se fala em inovação, a semente do processo empreendedor, remete-se naturalmente ao termo inovação tecnológica. Nesse caso, existem algumas peculiaridades que devem ser entendidas para que se interprete o processo empreendedor ligado a empresa de base tecnológica. As inovações tecnológicas têm sido o diferencial do desenvolvimento econômico e é dependente de quatro fatores críticos, que devem ser analisados, para então se entender o processo empreendedor (Figura 2).

O talento empreendedor resulta da percepção, direção, dedicação e muito trabalho dessas pessoas especiais, que fazem acontecer. Onde existe este talento, há a oportunidade de crescer, diversificar e desenvolver novos negócios. Quando o talento é somado à tecnologia e as pessoas têm boas ideias viáveis, o processo empreendedor está na iminência de ocorrer. Porém, existe ainda a necessidade de um combustível essencial para que finalmente o negócio saia do papel: o capital. O componente final é *know-how*, ou seja, o conhecimento e a habilidade de conseguir convergir em um mesmo ambiente o talento, a tecnologia e o capital que fazem a empresa crescer (TORNATZKY et al., 1996).

Segundo Dertouzos (1999), a inovação tecnológica possui quatro pilares, os quais estão de acordo com os fatores anteriormente apresentados:

- 
1. Investimento de capital de risco.
  2. Infraestrutura de alta tecnologia.
  3. Ideias criativas.
  4. Cultura empreendedora focada na paixão pelo negócio.

Ainda segundo Dertouzos, esses quatro ingredientes são ratos, pois, em sua concepção, primeiro vem a paixão pelo negócio e depois o dinheiro, o que contradiz a corrente de análise econômica, a qual pressupõe que deve haver um mercado consumidor e conseqüentemente possibilidades de lucro com o negócio. Dertouzos conclui afirmando que as invenções tecnológicas não ocorrem assim. Na verdade, o que ocorre é um meio termo: tanto as empresas buscam nos centros de pesquisa tecnológicas inovadoras que agregadas ao seu processo ou produto provam uma inovação tecnológica, como os centros de pesquisa desenvolvem

tecnológicas sem o comprometimento econômico, mas que posteriormente poderão ser aplicadas nas empresas.

Feitas as devidas considerações a respeito do processo de inovação tecnológicas e sua importância para o desenvolvimento econômico, pode-se então entender as fases do processo empreendedor: 1) identificar e avaliar a oportunidade; 2) desenvolver o plano de negócio; 3) determinar e captar os recursos necessários; e, 4) gerenciar a empresa criada.

Embora as fases sejam apresentadas de forma sequencial, nenhuma delas precisa ser completamente concluída para que se inicie a seguinte. Por exemplo, ao se identificar e avaliar uma oportunidade (fase 1), o empreendedor deve ter em mente o tipo de negócio que deseja criar (fase 4). Muitas vezes ocorre ainda um outro ciclo de fases antes de se concluir o processo completo. É o caso em que o empreendedor elabora o seu primeiro plano de negócios e, em seguida, apresenta-o para um capitalista de risco, que faz várias críticas e sugere ao empreendedor mudar toda a concepção da empresa antes de vir procura-lo de novo. Nesse caso, o processo chegou até a fase 1, recomeçando um novo ciclo sem ter concluído o anterior. O empreendedor não deve desanimar diante dessa situação, que é muito frequente.

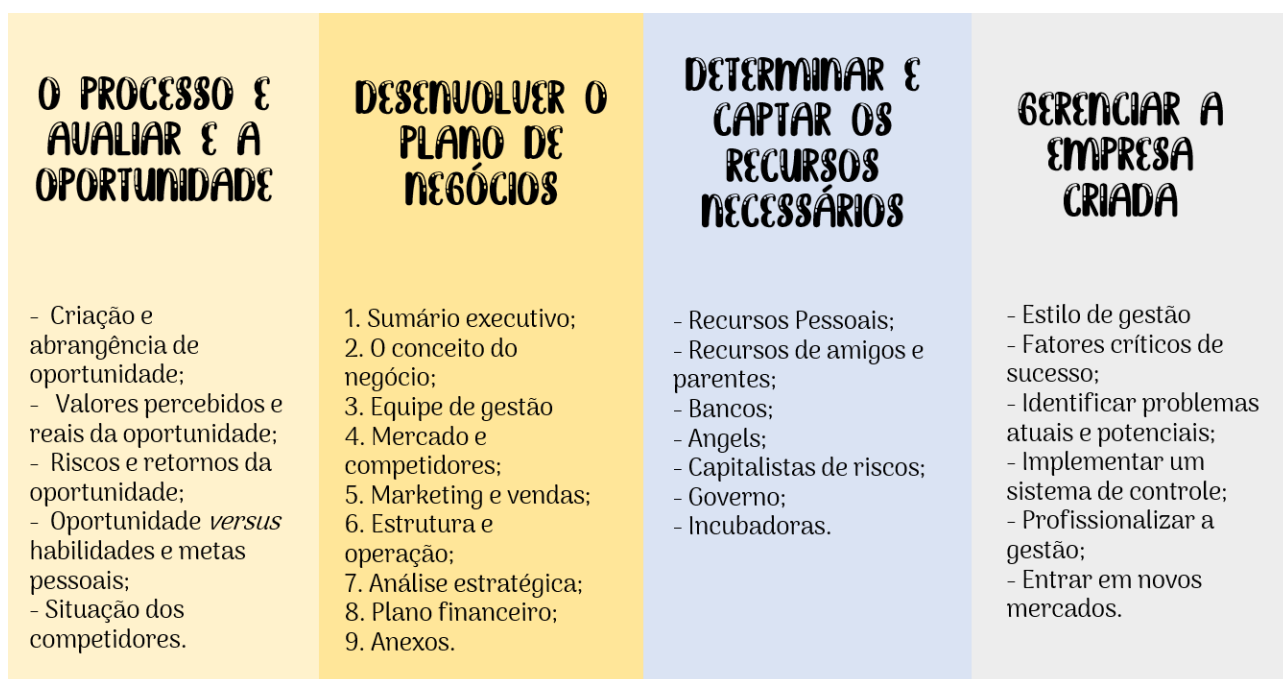


Figura 3 – O processo empreendedor (adaptado por Charão-Brito de Hisrich, 1998)

A segunda fase do processo empreendedor -desenvolver o plano de negócios – talvez seja a que mais dê trabalho para os empreendedores de primeira viagem. Ela envolve vários conceitos que devem ser entendidos e expressos de forma escrita, em poucas páginas, dando

forma a um documento que sintetiza toda a essência da empresa, sua estratégia de negócio, seu mercado e competidores, como vai gerar receitas e crescer etc.

Determinar os recursos necessários é consequência do que foi feito e planejado no plano de negócios.

Gerenciar a empresa parece ser a parte mais fácil, pois as outras já foram feitas. Mas não é bem assim. Cada fase do processo empreendedor tem seus desafios e aprendizados. Às vezes, o empreendedor identifica uma excelente oportunidade, elabora um bom plano de negócios e “vende” a sua ideia para investidores que acreditam nela e concordam e financiar o novo empreendimento. Quando é hora de colocar as ideias e prática, é que surgem os problemas. Os clientes não aceitam tão bem o produto, surge um concorrente forte, um funcionário-chave pede demissão, uma máquina quebra e não existe outra para repor, enfim, problemas vão existir e precisarão ser solucionados. Aí é que entra o estilo de gestão do empreendedor na prática, que deve reconhecer as suas limitações e saber, antes de qualquer coisa, recrutar uma excelente equipe de profissionais para ajuda-lo a gerenciar a empresa, implementando o que é prioridade e o que é crítico para o sucesso do empreendimento.

Fonte: trecho extraído de DORNELAS, J. Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. 3.ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008