EMPREENDEDORISMO

Segundo Dornelas (2008), o termo empreendedor tem origem francesa (entrepreneur) e quer dizer: “aquele que assume riscos ou começa algo novo” e teria sido Marco Pólo o primeiro exemplo de empreendedor, pois estabeleceu a rota para o oriente utilizando o dinheiro de um capitalista.

Também podemos citar como precursores do empreendedorismo Cantillon (1755) e Say (1839) que por trabalharem na área de economia, dedicaram seus estudos ao gerenciamento dos negócios nas empresas e chegaram à conclusão de que empreendedores eram pessoas que corriam riscos aplicando seu capital em negócios.

Portanto, o empreendedor desenvolve seu negócio e corre riscos para atingir o sucesso. No entanto, para que suas ideias tomem forma e passem a pertencer ao espaço no qual ele imagina, é necessário investimento. O investidor pode ser o próprio empreendedor ou outras pessoas que se sintam atraídas pela proposta e decidam financiar a concretização dela.

O termo empreendedorismo tem muitas origens porque são propostas de pesquisadores de diferentes campos que utilizaram os princípios de suas próprias áreas de interesse para constituir o conceito.

Conforme citado por Maximiano (2007), o empreendedorismo tem duas principais correntes de estudo:

• A primeira corrente dizia que para os economistas, os empreendedores são pessoas que estão ligadas ao desenvolvimento econômico e inovação de uma nação.

• A segunda corrente dizia que para os comportamentalistas, os empreendedores são pessoas com atitude, criatividade, intuição e prontas para correr riscos.

O empreendedorismo é uma abordagem à administração que pode ser definida como a exploração de oportunidades, independentemente dos recursos que se tem à mão. Essa ideia pode ser melhor entendida por meio da análise da prática de negócios: planejamento estratégico; comprometimento com a oportunidade; comprometimento dos recursos; controle dos recursos e estrutura administrativa.

Sem dúvida, o empreendedorismo cria e muda a forma de uso dos recursos nacionais, sempre levando em conta a oportunidade de criar um negócio novo ou mesmo dar nova forma a um produto ou serviço já existente.

Segundo Robbins (2000), não se deve confundir o empreendedorismo com o ato de administrar uma pequena empresa, porque nem todos os gerentes de pequenas empresas são empreendedores. Administrar não significa obrigatoriamente empreender. Muitos não criam ou inovam. Um grande número de gerentes de pequenas empresas está apenas buscando estabilidade e não passa de versões de indivíduos conservadores que lotam os quadros de muitas grandes empresas e órgãos públicos. Mesmo em grandes organizações, a necessidade de empreendedorismo tem se mostrado frequente, ocasionando uma busca pelo profissional empreendedor.

Alguns pensadores, como Baumol e Drucker, também possuem definições tradicionais do que é Empreender:

• William Baumol: inovação e liderança. O empreendedor (queira ou não, também exerce a função de gerente) tem uma função diferente. É seu trabalho localizar novas ideias e colocá-las em prática. Ele deve liderar talvez ainda inspirar; ele não pode deixar que as coisas se tornem rotineiras e, para ele, a prática de hoje jamais será suficientemente boa para amanhã.

• Peter Drucker: prática: visão de mercado; evolução. "O trabalho específico do empreendedorismo numa empresa de negócios é fazer os negócios de hoje capazes de fazer o futuro, transformando-se em um negócio diferente" (1974). "Empreendedorismo não é nem ciência, nem arte. É uma prática."Com a globalização, o avanço da tecnologia e a expansão ilimitada da internet surgiram uma nova economia e um novo modelo de profissional: O Empreendedorismo e o Empreendedor Corporativo (Empreendedor Interno).

Atualmente o mercado valoriza quem sabe empreender (inovadores, inquietos, que quebram paradigmas, sabem reconhecer e operacionalizar oportunidades). Além disso, o termo empreendedor interno é agora amplamente utilizado para descrever o esforço de criação do empreendedorismo nas grandes organizações. Entretanto, o empreendedor que está dentro da organização jamais poderá captar a autonomia e o risco inerentes ao empreendedor que está atuando em sua própria empresa. Quando o empreendedorismo é praticado dentro de uma organização, todos os riscos envolvidos no negócio são quase sempre arcados pela empresa. Deve-se levar em conta que as regras políticas e outras restrições geralmente impostas pela organização aos empreendedores internos os fazem reportar-se a seus superiores e a recompensa pelo sucesso pode vir de diversas maneiras. Não é somente aporte financeiro, mas também pelo avanço da carreira.

O empreendedorismo é conceituado como uma atividade geradora de valor para a sociedade. Entretanto, é quase visto como o início de um empreendimento que pode reconhecer uma nova oportunidade, moldá-la de acordo com o empreendedor que vai trabalhar a ideia, obter os recursos necessários para explorá-la e, finalmente, colocá-la em prática com a criação da empresa. O nascimento do negócio é importante, mas o valor é criado de fato quando a empresa cresce, cria empregos, satisfaz as necessidades de mais clientes e, com isso, dá lucros para os acionistas. Uma empresa em crescimento continua a criar valor se ela gera mais e mais produtos e serviços novos, mais empregos, paga mais impostos e assim por diante, isto é, renova-se após cada ciclo de produto.A inovação não necessariamente deve ser aplicada na área técnica, não necessita ser um produto palpável, existir fisicamente e nem tão pouco precisa ser uma invenção. Pode ser uma inovação na área social. A fundamentação da inovação é ser uma realização que concretize ideias.

O conceito de inovação deve ser visto sob dois ângulos. Em primeiro lugar deve-se levar em conta o impacto que a inovação pode provocar, como nos mostram vários episódios históricos. Sob esse ponto de vista, inovação seria uma prática bastante antiga. Sob o segundo ponto de vista, a inovação dentro das organizações se deve aos empreendedores e a eles aplicar sua habilidade de edificar negócios sob o estigma da invenção.

Segundo Cavalcanti (2001), citando Filion, a rapidez com que ocorrem as mudanças tecnológicas estão diretamente relacionadas às habilidades dos indivíduos e organizações em gerenciar de forma empreendedora, ou seja, criativa e rapidamente. É improvável que se retorne à situação em que membros da organização passavam muitos anos fazendo as mesmas tarefas repetitivas. Firmas empregando mais de 5.000 pessoas divididas em unidades com cerca de 200 pessoas provavelmente não se manterão em posição de lide- rança por muito mais tempo. Isso é fácil de entender: quanto maior a organização, mais tempo ela necessita para aprender e mudar. Além de certo tamanho, o tempo requerido para mudanças internas é maior que a velocidade das mudanças externas.

Pode-se, então, conceituar o empreendedorismo como sendo não apenas um conjunto de instrumentos analíticos, mas alguns princípios essenciais como: refere-se a seres humanos com visão de oportunidade; integra pessoas em um empreendimento comum; e é um conjunto de habilidades necessárias ao empreendedor para criação de um negócio.De acordo com Birley & Muzyka (2001), o caminho para a habilidade empreendedora é a capacidade de enxergar, explorar e capturar o valor das oportunidades de negócios. Os empreendedores sabem explorar a visão de oportunidade. Sem essa característica perdem a razão de ser. Não existe o empreendedor (saiba mais sobre o assunto ao final da aula) se não houver visão de oportunidade.

O problema é considerar a questão da visão da oportunidade e em particular, a questão “o que faz uma oportunidade ser boa?” A observação da natureza das tecnologias e principalmente a análise da forma pela qual são utilizadas pelos consumidores e setores específicos, além da dinâmica da concorrência faz com que seja difícil construir uma lista de características de uma boa oportunidade.

As habilidades requeridas de um empreendedor podem ser classificadas em três áreas:

• 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.

• Habilidades gerenciais – incluem áreas envolvidas na criação, desenvolvi- mento e gerenciamento de uma nova empresa – marketing, administração, finanças, operacional, produção, tomada de decisão, controle das ações da empresa e ser um bom negociador.

• Características pessoais – ser disciplinado, assumir riscos, ser inovador, ser orientado a mudanças, ser persistente e ser líder visionário.