

## Resumo dos Conceitos do Empreendedorismo - Aluno: Vinícius Soares

Vários autores conceituam o empreendedorismo e o empreendedor de maneiras que diferem entre si, porém há em geral concordâncias nos pontos de que: o empreendedorismo trás alguma ideia/produto que de alguma maneira possui vantagens às suas soluções rivais (ou mesmo se for algo inovador apresentado pela primeira vez), e que o empreendedor é atento a detalhes e oportunidades, curioso, comprometido e articulado. Ao juntar todos esses atributos, a percepção e possíveis chances de sucesso em algum empreendimento por este indivíduo aumentam. Mas claro, ainda assumindo riscos.

Com relação à formação de novos empreendedorismo, já foi tomado como verdade que os fatores que formam empreendedores de sucesso não poderiam ser ensinados, mas foi provado ao longo da história e com o avanço dos estudos de caso, das pesquisas e das literaturas, que é sim possível. Não garante o sucesso, mas a inclinação a tal é maior, e os riscos avaliados podem ser menores.

Nesse ensino, deveriam ser ensinados com mais ênfase, os tópicos de:

1. identificação e o entendimento das habilidades do empreendedor;
2. identificação e análise de oportunidades;
3. circunstâncias nas quais ocorrem a inovação e o processo empreendedor;
4. importância do empreendedorismo para o desenvolvimento econômico;
5. preparação e utilização de um plano de negócios;
6. identificação de fontes e obtenção de financiamento para o novo negócio;
7. gerenciamento e crescimento da empresa.

Além disso, claro, habilidades pertencentes à três grandes áreas: área técnica, área gerencial e área pessoal. Respectivamente, na primeira lidamos mais com questões que podem ser aprendidas e refinadas com o tempo, como soft e hard-skills. Na próxima, toda questão de gerenciamento de produto, pessoas, marca, financeira, e por aí vai. E por último, questões mais individuais, como a resiliência, tolerância a riscos, persistência, etc.

No que tange ao processo empreendedor, temos a certeza que inúmeras variáveis afetam todas as suas etapas. Algumas delas, apenas para fim de conhecimento, podem ser citadas: realização pessoal, resiliência, experiência, criatividade, referências de casos de sucesso, idade, questões políticas, networking, clientes, inovações, e mais.

Analisando, porém, o recente histórico de negócios inovadores e disruptivos lançados, uma grande maioria situa-se no setor de tecnologia, ou a usa em grande parte da sua proposta. Nesses casos, geralmente para o sucesso, podemos citar 4 grandes pilares: pessoas com talento, ideias inovadoras e tecnologia nova, recursos financeiros e know-how. Outros autores podem reorganizar esses conceitos, citando: investimento de capital de risco, infraestrutura de alta tecnologia, ideias criativas e cultura empreendedora focada na paixão pelo negócio. Afinal, ao tentar alcançar todos esses tópicos/objetivos, é bem improvável adquiri-los ao mesmo tempo. Portanto, seria melhor colocarmos o avanço do empreendimento em fases, e tentar concentrar estes fatores em uma ou duas dessas, para melhor aproveitamento.

Portanto, podemos listar 4 etapas: identificar e avaliar a oportunidade, desenvolver o plano de negócios, determinar e captar os recursos necessários e gerenciar a empresa criada. Salientemos que não necessariamente essa é a ordem obrigatória, ou mesmo que uma etapa precisa ser completamente concluída para ceder espaço a outra. Para finalizar, apenas uma menção a um modelo que também é estudado, que é o processo empreendedor de Timmons, onde o plano de negócios está centrado entre a oportunidade, os recursos e a equipe, primariamente.