

Empreendedores testam plano e aceleram negócios em eventos de fim de semana

Rose Mary Lopes

O interesse pelo empreendedorismo tem crescido muito no Brasil. Pelo menos nos últimos 15 anos, houve uma mudança substancial acerca da atratividade desse tema. Decerto que a estabilização econômica contribuiu muito, dado que as oportunidades se intensificaram. A imagem do país alterou-se para melhor, tanto para os próprios brasileiros quanto aos estrangeiros que veem aqui as possibilidades que minguaram ou inexistem em seus países de origem.

Assim, quando se indaga sobre a intenção de empreender, registra-se percentual significativo de jovens universitários que pretendem, logo ao se formar, seguir a carreira empreendedora.

Por exemplo, a pesquisa Estudo Guess Brasil (estudo mundial sobre empreendedorismo e os estudantes universitários do Brasil), realizado pela primeira vez em 2011, revela que 16,4% dos universitários estão dispostos a empreender logo ao finalizar seus estudos.

Mais 6,3% deles, nesse mesmo momento de sua vida, pretendem ser sucessores em negócio da família ou adquirirem negócios de terceiros. Cinco anos após a formatura, esses percentuais atingem 40,5% para os que tencionam criar seu próprio negócio, mais 12,3% dos que almejam suceder nos negócios familiares ou comprar um negócio já existente!

Exposição do tema atrai mais interessados

Certamente que vários fatores estão contribuindo para esse surpreendente aumento da opção pela carreira empreendedora: maior exposição do assunto e dos empreendedores na mídia impressa, digital, meios de comunicação, portais, blogs, vídeos e programas de televisão.

Há muito mais iniciativas de educação empreendedora nas instituições de nível superior: palestras, debates, fóruns, cursos, feiras de empreendedorismo, competições de planos de negócios e competições de ideias inovadoras.

Há muito mais revistas e livros a respeito. Muitas organizações voltadas para a disseminação do empreendedorismo, fomento de oportunidades e apresentação de ideias de negócio de forma a fazer rede de contatos com pessoas que podem ajudar a conceber o empreendimento e até mesmo de investir nele.

Temos assistido ao crescimento de oportunidades de acelerar esse processo inicial – arrancar a ideia da cabeça ou do papel – para desenvolver o modelo do negócio, definir o diferencial, testar com o público-alvo projetando a partir desses testes, planejar a monetização e o crescimento do negócio, definir quais são as próximas etapas e os recursos que os empreendedores precisam.

Eventos que reúnem empreendedores e investidores aceleram negócios

Tudo isso pode ocorrer de forma acelerada, por exemplo, durante um fim de semana.

Lógico que isso é possível graças a um ambiente propício que ofereça a oportunidade de encontrar pessoas dispostas a cooperar na sua equipe, agregando as competências que o potencial empreendedor não possui. E de discutir a ideia e o modelo de negócios com pessoas experientes – empresários, especialistas e professores – que ajudam somente por amor à causa do empreendedorismo.

Ao final desse esforço concentrado, esses novos empreendedores ainda têm a chance de apresentar seus projetos ante investidores reais. Investidores que estão de fato interessados em encontrar bons modelos de negócios, de achar empreendedores com muita vontade, brilho nos olhos e disposição para fazer sacrifícios que alavancam seus sonhos.

Escrevo o que está sendo praticado nos Startup Weekends, Startup Challenge e Startup Farms. Há vários desses ocorrendo no Brasil, organizados conjuntamente com a Startup Foundation, ou de forma independente.

Tive oportunidade de co-organizar, como também de organizar com independência, respectivamente: o Startup Weekend São Paulo em 2011; e o ESPM Startup Challenge, no fim de semana passado.

É um processo muito interessante, dinâmico, de aprender de maneira acelerada, de agregar conhecimento e competências que não se tem, de ser orientado por pessoas às quais, dificilmente, teria acesso.

Há ganhos mesmo que o negócio não saia do papel

Mesmo que a ideia e modelo de negócios propostos não se mostrem viáveis, o ganho é enorme, visto que, sozinho, o potencial empreendedor demoraria meses para descobrir isso. Ou pior: poderia insistir em lançar este negócio e ter um fracasso.

Com prêmios ou não, só o fato de ser colocado diante de investidores e de ser questionado por eles em pontos importantes do modelo do negócio, o ganho é enorme.

Ninguém espera que tudo sejam flores na implementação desses negócios nascentes, por aqueles que, após uma experiência de aceleração como essa, decidem ir adiante. Mas fica a certeza de que as pessoas agregaram muita bagagem e estão mais preparadas para enfrentar o que vier pela frente. E não se sentem tão sozinhas, pois já criaram uma rede de suporte e sabem a quem recorrer.

Fonte: UOL. [Portal]. Disponível em:

<<http://economia.uol.com.br/empreendedorismo/colunistas/2012/09/21/empreen-dedores-testam-plano-e-aceleram-negocios-em-eventos-de-fim-de-semana.jhtm>>.

Acesso em: 24 set. 2012.