

## **EMPREENDEDORISMO: A EXPERIÊNCIA DA ESCOLA POLITÉCNICA A TRANSCENDÊNCIA DE UM SONHO EM UMA OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO**

Emanuel Leite - emanueleite@uol.com.br Universidade de Pernambuco Escola Politécnica de Pernambuco Rua Sansão Ribeiro, 120 apto 502 CEP – 51 030 820 Recife – Pernambuco

**Resumo:** *O número de indivíduos que desejam criar o seu próprio negócio, cresce dia a dia. O fenômeno do empreendedorismo vem se alastrando pelos quatro cantos do mundo, em ritmo cada vez mais alucinante. O candidato a empreendedor tem que vencer uma verdadeira corrida de obstáculos para poder concretizar o sonho de ser dono de seu próprio negócio. Esperamos que a leitura deste artigo, ao mesmo tempo em que discorre sobre empreendedorismo, desperte, no leitor, a força do espírito empreendedor, como opção de vida. O empreendedorismo será a alternativa profissional para muitos indivíduos no século XXI. Vivemos a Era do poder da informação, dos negócios on-line, da força das idéias audaciosas..... E da sorte. As idéias são a nova moeda do mundo empresarial. Quem tem uma idéia, um sonho, depara-se com duas opções: ou faz o que é necessário para o colocar em prática, ou arranja muitas desculpas para não o fazer. Esta é única alternativa que pode fazer a pessoa se arrepender para o resto da vida. O empreendedor, criador de empresas, sabe que "tentar e falhar é no mínimo aprender, não chegar a tentar é sofrer a perda incalculável do que poderia ter conseguido".*

**Palavras-chave:** Ensino, Empreendedorismo, Incubação de empresas.

### **Introdução**

Discorrer sobre o empreendedorismo no Brasil solicita uma visita por toda a história política, econômica e social do país. Fazer uma ponte com as revoluções econômicas e sociais do mundo também é necessário. Mas, principalmente, é preciso olhar atentamente para o homem e para a mulher, o empreendedor e a empreendedora. Para as mudanças, a emancipação, o desenvolvimento e as transformações por que eles (as) passam.

Falar de empreendedorismo é falar do ser humano e, por conseguinte, da capacidade nata que ele tem de se moldar, suplantar e transcender os limites impostos a ele. É encontrar uma saída, e diga-se, dos empreendedores, uma boa saída, para os momentos de crise. É falar de conhecimento, inovação, sabedoria, visão, ousadia, coragem. É falar de ética, de novas possibilidades e caminhos por desvendar. Criação e experiência de novos saberes, desejos. É acima de tudo falar de futuro. É falar de escolhas, da possibilidade de se escolher que futuro se quer e que começa a ser planejado no hoje, no agora.

Como afirma Peter F. Drucker: *“tentar adivinhar que produtos e processos o futuro exigirá é um exercício fútil. Mas é possível decidir que idéia se quer ver como realidade no futuro e construir uma empresa diferente baseada nessa idéia. Fazer o futuro acontecer significa também criar uma empresa diferente. Mas o que faz o futuro acontecer é sempre a incorporação a uma empresa da idéia de uma economia, de uma tecnologia, de uma sociedade diferentes. Não precisa ser uma grande idéia; mas tem que ser diferente da norma vigente no momento. A idéia tem que ser empreendedora – uma idéia com potencial e capacidade para produzir riquezas, expressa por uma empresa produtiva, em funcionamento, trabalhando – e levada a efeito por meio das ações e do comportamento da empresa. Não surge da pergunta: “Com o que vai se parecer a sociedade do futuro?” (...) mas da “Que grande mudança na economia, no mercado ou no conhecimento nos capacitaria a conduzir a*

*empresa da maneira que realmente gostaríamos, da maneira pela qual realmente obteríamos os melhores resultados econômicos?”*

Este texto é um estudo acerca do empreendedor(a) do século XXI, seu surgimento, a relação emprego x trabalho e finalmente, a materialização de uma visão, e porque não do sonho, em uma oportunidade de negócio: o fenômeno do empreendedorismo na Escola Politécnica da Universidade de Pernambuco.

O “Projeto Empreendedorismo Poli – Além do Plano de Negócios” é o resultado de um olhar mais apurado sobre o ensino do empreendedorismo em uma escola de engenharia prestes a completar 100 anos de bons serviços ao Recife, Pernambuco e ao Brasil, que forma todos semestres profissionais liberais, micros, pequenos e médios empresários preocupados com o desenvolvimento humano, econômico e social. Ele surge com a visão de ser uma proposta, uma alternativa para que possa responder com eficiência e eficácia ao desafio do Primeiro Emprego? Não. Primeira Empresa. O primeiro empreendimento é materializado via uma parceria entre o Incubatep - Incubadora do Instituto Tecnológico do Estado de Pernambuco (entidade com mais de 50 anos de existência) e a Escola Politécnica, quase centenária que se renova a cada instante, ao firmarem convênio para estimular o empreendedorismo, via incubação das empresas dos alunos da Escola Politécnica, fato que permitiu que antes de se completar 25% das aulas da disciplina Formação de Empreendedores fossem identificados quatro grupos de alunos aptos criarem suas próprias empresas, hoje das 20 empresas incubadas na Incubatep quatro são dos alunos da Escola Politécnica de Pernambuco, algo que os especialistas em empreendedorismo e incubação de empresas julgam excelente.

## **1 – PRIMEIRO EMPREGO? NÃO. PRIMEIRA EMPRESA**

Quando analisamos as regras que hoje ditam o mercado econômico, percebemos profundas mudanças estruturais, conceituais e formais. O sistema de troca de produtos está cada dia mais inteligente, mais apurado, melhor desenhado e agregando valores e práticas diversas e porque não, universais. Vender hoje requer um nível de especialização e informação sobre o produto, o serviço e o cliente que nossos ancestrais jamais imaginaram. Conceitos nunca antes pensados pelos primeiros empreendedores e empresários fazem parte hoje do dia a dia da maioria das pessoas, em todo o mundo. Palavras como logística, satisfação do cliente, inovação e criatividade sequer faziam parte do dicionário dos antigos mascates. E essas mudanças provocaram o nascimento e/ou acomodação de padrões, posturas e possibilidades.

Possibilidade. É este o enfoque que vamos tratar, a partir de agora. Novos mercados, formas de gerência e a presença cada vez mais forte e firme de um novo elemento na economia global, o empreendedor, a empreendedora. Esta nova condição de empreendedor (a) promove mudanças na forma de gerenciar e promover os negócios mudando com isso, o mercado e, por conseguinte, a economia onde ele (a) está inserido (a).

Fixando-se mais profundamente na condição dos muitos brasileiros e brasileiras, iremos perceber como é grande o número de pessoas que possuem as características marcantes desse perfil de empreendedor (a) . E não precisamos ir muito longe. É só dar uma olhada ao nosso redor e vamos encontrar alguém que anda “ganhando a vida” investindo no que dá prazer, aliando esta atividade a uma necessidade do público alvo, sem nenhum vínculo com alguma organização pública ou privada e principalmente, modificando as regras do mercado.

O importante agora é perceber que vivemos em uma nação onde há muito mais que violência, cerveja e carnaval. Aliás, esses temas estão sendo objeto de iniciativas, idéias e ações empreendedoras.

Falar do fenômeno do empreendedorismo requer um entendimento e uma análise da sua força motriz. Dessa forma destacamos dois elementos que são pilares na construção dessa nova modalidade de trabalho: a inovação, a partir do desenvolvimento tecnológico, e o processo de globalização promovendo o fim do emprego.

Passamos da era onde se investia essencialmente nos produtos e no objeto da venda, para a valorização do humano. É o momento de se investir no capital humano.

A ótica muda de foco e os desejos e necessidades do cliente passaram a ser reconhecidos e analisados à exaustão. O lado subjetivo, passa a ser o foco, pode-se dizer que os profissionais descobriram a importância de ver a organização de forma holística. Trabalha-se agora o conhecimento e não apenas o produto final, o objeto.

A rigidez da legislação trabalhista brasileira também vem contribuindo com grande força na promoção do empreendedorismo, por não possibilitar a flexibilidade nas contratações. No Brasil apenas um único modelo impera: “(...) aquele onde o trabalhador é obrigado a trabalhar oito horas diárias, com um mês de férias, 13º salário, indenização por demissão e todo o resto. Em todo país com legislação trabalhista rígida há mais desemprego”.

Não goze! Eis o meu plano de negócios. A primeira lei dos negócios reza: o seu plano contém o único cenário que não vai acontecer. Preparado para as outras? A brincar, a brincar...

O projeto de Deus correu bem nos primeiros anos. Até que apareceram os negócios. Quando primeiro emergiu numa forma reconhecida, na Idade Média, o negócio não era mais do que uma extensão das dimensões sociais da comunidade. A palavra «companhia» deriva do conceito de juntar o pão (do latim cum panis). Mas se carregarmos no botão do fast forward até aos finais do século xx e carregarmos, depois, no play, vemos uma imagem muito diferente. Complexo, paranóico, anti-social, hierárquico, burocrático, rotina e tenso — algumas destas palavras dizem-lhe alguma coisa?

A forma como os negócios modernos se desenvolveram foi um dos principais erros de Deus. E existe alguma forma de pôr ordem neste caos? Felizmente, acredito que sim. Da mesma forma que as leis universais governam a nossa existência — como a morte e a gravidade —, acredito que uma série de leis universais existem nos negócios. Por exemplo, quase todas as empresas criam um plano de negócios, uma reflexão acerca do presente e do futuro. Imagine que Deus teria acesso ao seu plano. Já o estou a ver a rir-se que nem um doido: o que você diz do presente já é engraçado, mas as suas previsões para o futuro são muito mais hilariantes. É que Ele já sabe o que vem aí. Isto leva-nos à primeira lei universal: quando tiver completado o seu plano de negócios, ele contém o único cenário que garantidamente não acontecerá.

Esta lei ajudá-lo-á a diferenciar os administradores dos empreendedores. O primeiro vive para o plano. O empreendedor, por outro lado, volta da apresentação, coloca o documento junto de todos os outros, digere o fato de que, pelo menos, há uma noção clara do que não irá acontecer e prepara-se para lidar com o que quer que seja que vem aí.

Reconhecer(-se) Empreendedor, Reconhecer (-se) Empreendedora Mas afinal, o que significa ser empreendedor? Quais são as características, ou melhor, como reconhecer(-se) um empreendedor, uma empreendedora?

Uma importante observação de Peter F. Drucker sobre o que difere um empreendedor de uma pessoa qualquer: Mas o que é um empreendedor/criador de empresas? Drucker avisa, alerta que este título não pode ser aplicado a todo audacioso que inicia um pequeno negócio (...) Os empreendedores são pessoas que estão simultaneamente criando novos tipos de negócios e aplicando novos e insólitos conceitos administrativos.

O vocábulo *entrepreneur* apresenta algumas dificuldades para ser traduzido para a língua portuguesa, porém podemos afirmar que um empreendedor é um indivíduo que empreende, criativo, arrojado e que procura sempre fazer coisas diferentes. “Empreendedores são um dos ativos mais importantes de qualquer economia. Difícil é ser um deles. Empreendedores são ágeis, persistentes e, geralmente, trabalham com um tipo de capital intangível: boas idéias. Empreendedorismo (espírito empreendedor), terra, trabalho e capital são os quatro pilares de uma sociedade fundamentada na livre iniciativa. (...)”

Os empreendedores estão comprometidos num processo onde o economista Joseph Schumpeter descreveu como “destruição criativa”, ou seja, “romper com velhos hábitos, para gerar respostas novas às carências e desejos do mercado. Eles (os empreendedores) forçam

situações, com o objetivo de mudar as coisas para melhor. São construtores compulsórios: quando começam, não param mais”.

É importante esclarecer que a ação do empreendedor não está determinada a um eixo único, ou seja, qualquer pessoa, empregada ou não, pode ser empreendedora. O empreendedorismo está para a relação subjetiva do ser humano, o que existe antes de uma ação empreendedora é o **espírito empreendedor**.

Apostolado da Nova Religião do Risco Empresarial. “Nada na empresa substitui o risco. Assim como na política, quem não tem coragem não é estadista, é politiquês, na empresa quem não assume risco não é empreendedor, é burocrata”.

A noção de que o futuro reserva aos empreendedores mais do que um exato capricho dos deuses é uma idéia revolucionária. Nada mais foi debatido, nos últimos tempos, do que o traço característico do empreendedorismo, que é sua capacidade de correr riscos calculados.

A quantificação do risco define as fronteiras entre os tempos modernos e o resto da história da humanidade. A velocidade, o poder, a livre movimentação de idéias e capitais e a comunicação instantânea que caracterizam a era do empreendedor teriam sido inconcebíveis, antes que a ciência substituísse a superstição como um baluarte contra os riscos de todos os tipos.

Espírito de Empresa e O Fenômeno de Gostar de Assumir Riscos. O empreendedor tem de estar preparado para enfrentar, no seu dia a dia, três tendências: exposição a uma era de discontinuidades, arrogância de quantificar o inquantificável e ameaça do crescimento dos riscos, ao invés da sua capacidade de saber administrá-los.

O que faz a diferença entre um empreendedor de sucesso e outro que acaba fechando ou se limita a manter seu negócio funcionando, mas sem perspectivas de crescimento? Mais do que a criatividade ou uma boa idéia, são o trabalho árduo, e o planejamento sistemático e a inovação características marcantes de um empreendedor de sucesso.

Somente Boas Idéias Não Valem Nada. “O artista é aquele que copia bem. O gênio é aquele que rouba as idéias” (Pablo Picasso).

O que o empreendedor tem de fazer é trabalhar muito em torno da sua idéia de negócio. E para isso deve buscar informação. As pessoas normalmente pensam que é muito difícil conseguir informação. Mas existe informação em quantidade ilimitada. O mais importante é ter a coragem de abrir a boca e perguntar. Todavia, as pessoas têm medo de revelar sua ignorância.

Um mito que este trabalho identificou é que as micro, pequenas e médias empresas precisam de linha de crédito. A linha de crédito tem trucidado mais empresas que ajudado. O que as empresas necessitam é de informação e que haja um ambiente para o desenvolvimento do negócio.

Empreendedor é Movido a Adrenalina. Ainda se pensa que o empreendedor é um indivíduo calculista, frio e que só gosta de ganhar dinheiro. Essa visão não é perfeita. Os empreendedores são pessoas apaixonadas pelo seu produto e com grande necessidade de realização.

Há corrente de pensamento que acredita que um empreendedor não se faz, mas já nasce com esse perfil. E há outras que afirmam que se pode treinar qualquer pessoa para ser empreendedor. Estes investigadores defendem a idéia da montagem de um programa de treinamento com um pé em cada uma dessas escolas e partem do pressuposto de que se pode fortalecer o que já existe, mas não criar. Assim, no modelo por eles proposto, uma pessoa que já tenha as características básicas de um empreendedor, pode ser fortalecida.

Os micro, pequenos e médios empreendedores não estão acostumados a planejar, porque pensam que se deve passar por Harvard para aprender isso. E planejar significar, só colocar em prática uma atividade que também começa com p, que é pensar. Mas pensar é muito difícil para os empreendedores, porque eles são movidos a adrenalina.

As organizações apresentam, em geral, um ciclo de vida que é compreendido pela sua criação e apresentação de um alto crescimento; nestas duas fases temos a presença do espírito empreendedor, em seguida seguem uma etapa onde prevalecem uma burocracia e a luta pela sobrevivência - estas duas últimas fases das vivências de várias experiências preconizadas pela ciência administrativa. As características fundamentais dos empreendedores são: simplicidade, fazer as coisas com obsessão, senso de missão e valores, prioridades. Todo empreendedor é dirigido por uma filosofia pessoal e de negócios.

À medida que as empresas crescem, é comum se tornarem vítimas dos mesmos erros que seus administradores censuram em empresas maiores ou mais antigas. Os seis erros mais freqüentes. É preciso evitá-los e eliminá-los sempre que ocorram para não comprometer o futuro da empresa. Os erros são os seguintes: (1) gerir por atividade; (2) desequilíbrio nas contas; (3) especialização; (4) uniformidade (5) falta de responsabilidade em todos os níveis e (6) falta de cooperação.

Como o Empreendedor Pode Tirar Partido dos Fracassos. O fracasso pode ser devastador para o empreendedor. Contudo, a lição que resta, e o aprendizado que fica, são uma fonte de referências para novos empreendimentos.

É preciso estudar profundamente as principais áreas da gestão da empresa – finanças, sistema administrativo, distribuição e marketing, e recorrer a consultores externos, quando necessário. Resultado: a empresa tem muito mais chance de sobreviver, mesmo enfrentando condições ambientais adversas.

Para os estudiosos do empreendedorismo, o fracasso é rotineiro, esperado no processo empreendedor, como ele é quase um requisito para o sucesso.

Muitos empreendedores chegaram ao sucesso utilizando as lições de erros anteriores. Não existe negócio perfeito, cabe ao seu gestor descobrir o que há de errado, em cada um deles.

Embora a opinião popular diga o contrário, a primeira solução para um problema não é normalmente a melhor, é interessante procurar pelo menos quatro outras alternativas: em 80% dos casos, alguma delas se revelará melhor do que a original.

É prudente esperar, estar pronto para o inesperado – com freqüência ele acontece; estar sempre preparado para as eventualidades, atento para o pior.

Grande Concepção + Fraca Execução = Morte do Empreendimento. Um dos principais riscos que o empreendedor corre é a falta de objetividade em relação à idéia: o futuro empreendedor fica como um adolescente apaixonado, disposto a enfrentar tudo e todos para provar que está certo. Porém este não é o único risco. Pode-se listar uma série de outros perigos: (1) desconhecimento do mercado em que se pretende atuar. É o caso da padaria ou do posto de gasolina que começa a funcionar num determinado sítio porque o empreendedor acha que o ponto é bom. Uma simples pesquisa por telefone, com clientes em potencial, pode eliminar, ou pelo menos amenizar, esse problema; (2) erros na estimativa das necessidades financeiras - para mais ou para menos; (3) subavaliação de problemas técnicos; (4) falta de diferenciação dos produtos ou serviços em relação aos concorrentes; (5) desconhecimento dos aspectos legais do novo empreendimento; (6) escolha equivocada de sócios; e (7) localização inadequada para a atividade.

O despreparo pode inviabilizar um empreendimento. A passagem de assalariado para empreendedor exige planejamento e persistência, pois o retorno pode demorar mais do que espera o criador do negócio.

A realização profissional, financeira e pessoal - a felicidade - de quem deixa a condição de empregado para tentar a sorte em um negócio próprio, está ligada à maneira como é feita a preparação para essa mudança.

O domínio de aspectos psicológicos - como a consciência de uma possível perda de status-, materiais - estar preparado para investir durante um período considerável de tempo na maturação do negócio - e estratégicos - pesquisar o mercado e avaliar sua afinidade com ele - são os principais fatores de sucesso do novo empreendedor.

As principais armadilhas para o empreendedor são: a) escolher negócio incompatível com sua personalidade, habilidades e experiência profissional; b) superdimensionar as expectativas; c) fazer avaliação incorreta do mercado e da aceitação do produto; d) desconhecer princípios de administração, finanças e contabilidade; e) exagerar na obtenção de empréstimos; g) divulgar-se de forma ineficiente ou cara; h) aplicar técnicas inadequadas de vendas; i) não calcular o preço de vendas e estoque ideais; j) contratar funcionários além do necessário; k) viver do fluxo de caixa e não dos lucros; e l) ao primeiro sinal de sucesso, tentar dar o passo maior que a perna.

Quando um empreendimento parece saudável, é difícil se comportar como se houvesse uma crise. Eis porque uma das etapas mais difíceis em gestão, especialmente em empreendimentos de alta tecnologia, é reconhecer a necessidade de mudança e mudar, enquanto é tempo. É preciso estar vigilante para perceber a onda de mudança; nem sempre esta tarefa é fácil.

Frente a toda essa onda de mudanças, as empresas podem ser tentadas a adotar modismos atuais da administração que apregoam mudanças radicais em todas as suas dimensões. Os empreendedores deveriam tomar cuidado porque esses modismos não apenas estão errados, mas são também perigosos. Qualquer instituição humana que quer ser duradoura precisa ter um conjunto de valores básicos e um senso de propósito central que nunca deveriam mudar.

Quando o ambiente competitivo de uma empresa está mudando, contribui, de forma significativa, a postura do empreendedor ao afirmar: “Vamos levar isso adiante. Vamos usar alguns de nossos recursos e ir adiante”. Todavia, a realidade demonstra que este comportamento, infelizmente, é raro.

A luta pela sobrevivência no mercado é, realmente, muito árdua, tendo o empreendedor que enfrentar desafios a todo instante.

Empreendedor de Sucesso: Enfrentando a Todo Momento uma Verdadeira Corrida de Obstáculos. Os erros mais comuns na gestão de empresas de base tecnológica são: a) desconhecer as necessidades do consumidor; b) depender de poucos fornecedores e compradores; c) basear o negócio em apenas um produto/serviço; d) desprezar a concorrência; e) ignorar as variáveis e tendências do mercado; f) prescindir de vantagens competitivas; g) descuidar da formação e treinamento dos funcionários; h) esquecer de definir metas; i) usar equipamentos e processos industriais e administrativos obsoletos; j) deixar de definir parâmetros e sistemas de controles; l) negligenciar no controle de qualidade; m) dimensionar mal o nível de endividamento; e n) investir pouco ou nada na imagem da empresa.

O risco do fracasso é algo com que o empreendedor tem de aprender a conviver. Todo fracasso empresarial tem sua própria história, sendo este, na maioria das vezes, fruto de equívocos que podem levar o empreendimento à falência.

O empreendedor, geralmente, percebe que o fracasso é uma excelente oportunidade de começar novamente, inteligentemente, mais experientemente, um novo empreendimento.

O sucesso de um empreendedor pode ser precedido por uma série de fracassadas tentativas de empreender um negócio com êxito.

Para sobreviver, os empreendedores devem perceber que é necessário desenvolver mecanismos visando:

- Adaptabilidade: Quando o tempo é de transformações é preciso mudar rapidamente para poder acompanhá-las;

- Independência: Empreendedores não desejam um emprego, por mais seguro que seja. O controle de seu próprio destino é dos seus principais objetivos;

- Audacioso: É arrojado, fixa metas e objetivos desafiantes para si e seus colaboradores;

- Persistência: Enfrentar com muita garra os obstáculos, procurando fórmulas criativas para vencê-las;

- Aceitação de sacrifício: Tem plena consciência do preço do sucesso - adia retiradas monetárias, caso a situação do empreendimento exija este comportamento,
- Habilidade para dirigir seu empreendimento em tempos de mudanças e turbulências;
- Capacidade para avaliar suas idéias, dimensionando-as em termos de oportunidade;
- Ter o espírito empreendedor no seu sangue.

As Chaves Para O Sucesso Gerencial dos Empreendedores de Empresas de Base Tecnológica. Os passos necessários para que o empreendedor de base tecnológica seja bem-sucedido são os seguintes: (1) investir toda a força de sua juventude na determinação e perseguição de elevados objetivos; (2) perceberem que nunca devem deixar de estudar - a reciclagem e a aquisição de novos conhecimentos é de fundamental importância para um empreendedor de empresa de base tecnológica; (3) Ser criativo; (4) Ser inovador; e (5) Cercar-se da melhor equipe de colaboradores que puder montar

Somem-se a estas, outras fortes características: a busca pelas oportunidades e iniciativa, a persistência, a capacidade de correr riscos calculados, exigência da qualidade, eficiência e eficácia, comprometimento, busca de informações, estabelecimento de metas, planejamento e monitoramento sistemáticos, persuasão e rede de contatos, independência e autoconfiança. Tudo isso faz parte do que McClelland constatou em seus estudos, identificando três necessidades básicas que os indivíduos apresentam: realização, poder e afiliação.

Portanto, empreendedor é todo aquele trabalhador, toda aquela trabalhadora, que põe em execução o sonho de gerenciar seu próprio negócio, que está atento às mudanças e as entende como provocações para a criação de novos saberes, produtos ou serviços, que é capaz de se agregar a outros trabalhadores e promover mudanças estruturais na economia e na sociedade.

Como enfatiza Leite: “Ser empreendedor significa ter capacidade de iniciativa, imaginação fértil para conceber idéias, flexibilidade para adaptá-las, criatividade para transforma-las em uma oportunidade de negócio, motivação para pensar conceitualmente, e a capacidade para ver, perceber a mudança como uma oportunidade.”

## **2 - Transformando uma Visão em uma Oportunidade de Negócio**

O Empreendedor, A Empreendedora do Século XXI. Os constantes avanços tecnológicos provocaram mudanças na estrutura, forma e na definição de emprego. Tomo como conceito uma definição de emprego muito clara : *ato ou efeito de empregar, função, cargo, colocação, lugar, ocupação, trabalho, situação ou funções de quem faz serviços em repartição pública ou estabelecimento particular, cargo etc.*

Este é o conceito que a maioria dos brasileiros incorporou. Emprego como sinônimo de garantia e estabilidade. Culturalmente apreendido e repassado de geração em geração, mas com uma significação estática, fixa.

Mesmo com todo o aparato tecnológico e os avanços nesta área, as pessoas que ingressam ainda hoje nas universidades ou mesmo nos cursos de nível técnico almejam um mesmo futuro: terminar o curso, ser contratado por uma multinacional ou por uma estatal e assim ter uma vida “normal”.

Essa visão estática do termo emprego seria perfeita se estivéssemos situados na primeira metade do século passado, onde as linhas de produção exigiam trabalhos manuais, repetidos e o raro uso da inteligência e do conhecimento.

A mulher, personagem até então reservada aos cuidados da casa e à educação dos filhos, emancipa-se e paulatinamente ingressa no mercado de trabalho. A sociedade urgia mudanças e novas saídas para o crescente desemprego e a grande falta de perspectiva de vida para os muitos brasileiros e brasileiras. E como a evolução é um processo contínuo e o ser humano tem a capacidade nata de surpreender e superar qualquer barreira, o Brasil, ainda que tarde, mudou.

E é essa capacidade de mudança que o ser humano se permite ter, alimentada pela falta de perspectivas de emprego, no campo do trabalho e, pelos avanços tecnológicos que

proporcionou, ainda que a poucos, o acesso à rede de informações mundiais, via computador, que possibilitou a gestação e o nascimento de uma nova forma de trabalho: o empreendedorismo.

Mas não foram apenas as mínimas condições de vida, o endurecimento do sistema capitalista e o descaso governamental que induziu o nascimento de empreendedor. Ele nasce como uma oportunidade, e por que não, uma manifestação concreta de muitos brasileiros e brasileiras em implementar, em ousar e acreditar no sonho de dirigir a própria vida, a partir do exercício do trabalho.

Para essa capacidade ímpar de mudança e de adequação peculiar ao homem e à mulher, tão necessários na composição das características do empreendedor, Esta capacidade de adequação e transcendência aliada à necessidade e a coragem de propor e implementar mudanças é o adubo perfeito para o empreendedorismo. E o momento histórico requer iniciativas, descobertas e novos caminhos como as criadas pelos empreendedores. Importante colocação Leite faz da importância deste trabalhador para o local onde ele está inserido: “Do início da teoria econômica, com Adam Smith, até muito recentemente, os economistas explicavam o desenvolvimento das nações como resultado de três variáveis: mão-de-obra barata, matéria-prima abundante e capital disponível para investimentos. Hoje, sabe-se que existem duas outras variáveis, provavelmente mais importantes que as demais: a tecnologia e o ”empreendedorismo” (o espírito empreendedor).

Transcendendo o Paradigma da (Em)pregabilidade. Com o advento da tecnologia várias portas se abriram: a livre concorrência, o contato com diversas marcas e produtos mundiais, o acesso a informações on-line, guerra de preços. Tudo isso provocou uma mudança no papel do consumidor, que passa da postura de sujeito passivo do mercado para verbo, ou seja, aquele que determina a ação, em outras palavras, que escolhe, decide e efetua a compra.

Desta forma o foco muda de lugar, saindo do produto para o consumidor e todos os olhos se voltam para o cliente. Esse “empoderamento” promove, por consequência, um outro movimento: a consciência cada vez mais criteriosa deste consumidor.

Homens e mulheres estão cada vez mais exigentes quando o assunto é qualidade, preço e adicionais acrescidos aos produtos e serviços. Ganha o cliente quem primeiro identificar quais são as necessidades destes. De nada adiantará qualquer avanço tecnológico se este não for aplicado no aprimoramento do produto ou serviço e na busca da satisfação do público a que ele se destina.

Investindo maciçamente na busca de informações sobre a clientela, os empreendedores e as organizações impulsionaram esta era como a da informação e do conhecimento. Nunca antes ocorreram tantos estudos e investimentos na busca e criação de novos públicos, produtos e serviços.

É bem verdade que a era da informação e, por conseguinte, do desenvolvimento tecnológico, modificou e até mesmo extinguiu alguns empregos, mas também é verdade que muitos outros foram criados, como é o caso dos profissionais da informática, abrindo ainda possibilidades em vários outros campos como a medicina e as comunicações.

O importante nesse contexto é perceber que dimensões foram ampliadas com o aprimoramento científico. A era do conhecimento elevou o objeto de estudo que passa do produto para as idéias: “O empreendedorismo será a alternativa profissional para muitos indivíduos no século XXI (...) as idéias são a nova moeda do mundo empresarial.”

É nesse contexto que se estabelece de forma decisiva a figura do empreendedor. Ele surge como uma alternativa viável, qualificada, responsável e com capacidade de gerenciar os conflitos que o mercado global apresenta. E o campo central dessa história é ocupado pela inteligência: “Conhecimento é poder. É a importância da tecnologia, sua implicação no dia-a-dia das empresas, na superfície palpável dos negócios, ou seja, o impacto da tecnologia sobre os clientes, processos, serviços, comércio internacional (...)”



Essa nova categoria de trabalhador, o empreendedor/ empreendedora, tem consciência da importância da tecnologia e dos avanços promovidos por ela e, principalmente, das implicações no dia a dia das organizações. Neste momento, as empresas precisam pensar e agir como “organismos vivos” e se adaptar às mudanças econômicas, sociais e tecnológicas para continuarem a sobreviver.

Esta era de constantes mudanças no campo da tecnologia propõe, ou melhor, impõe uma mudança concreta na forma de pensar e agir. São necessárias e urgentes adaptações na forma como aprendemos e construímos novos saberes.

Importante reflexão faz Emanuel Leite a cerca das conseqüências de posturas e perspectivas impostas pelos que ele chama de a “era digital”: A realidade que enfrentamos é muito preocupante, porque o que está a desaparecer não são apenas determinados empregos em setores de atividade específicos. O que está a desaparecer é a figura do emprego em si. Essa entidade social tão procurada como uma espécie que ultrapassou o seu período evolutivo. Atualmente, o mundo do trabalho está novamente a mudar. As condições que há 200 anos criaram empregos - a produção em massa e as grandes organizações - estão a desaparecer. A tecnologia permite-nos automatizar as linhas de produção, quando anteriormente um elevado número de empregados executava tarefas repetitivas. Em vez de longos processos de produção, onde a mesma ação tem de ser repetida vezes sem conta, opta-se, cada vez mais, por uma produção individualizada.

As grandes companhias, onde antes se encontravam os melhores empregos, estão a desdobrar as suas atividades e entregá-las a pequenas empresas que criaram ou ocuparam nicho de mercado rentáveis. Os serviços públicos estão a ser privatizados, e a burocracia governamental, o último bastião da segurança no trabalho, tem vindo a ser reduzida. Com o fim das condições que criavam empregos, desaparece a necessidade de rotular o trabalho dessa forma.

A maioria das pessoas ainda não conseguiu digerir a idéia do fim dos empregos. Eles fazem uma leitura errônea da situação. Para muitos, o fim dos empregos significa o fim do trabalho e isso não é verdade. O que o atual sistema impõe são mudanças na visão, no aprimoramento e na forma de execução e criação de produtos e de serviços.

O caminho que se abre é o das organizações individuais, ou seja, o indivíduo, que é dotado de saberes e capacidades, oferece a sua mão-de-obra, seus conhecimentos e aptidões para a execução dos serviços.

Na verdade, aumenta e muito a quantidade do trabalho. E isso porque agora ele, o trabalhador, a trabalhadora, terão que fazer tudo, agora ele/ela são a empresa. É preciso ter consciência das suas habilidades, ir em busca dos clientes, convence-los de que é a melhor opção, ter preço e prazo, oferecer serviços de qualidade, dar garantias, pagar impostos. Em outras palavras, ele terá que ser o administrador, o contador, o profissional de marketing, o vendedor, o departamento jurídico. Some-se a tudo isso a necessidade de estar constantemente olhando o mercado e percebendo suas atualizações e mudanças. Enfim, ele sozinho terá que fazer tudo que uma empresa com vários funcionários fazia e ainda se sair bem, só assim garantirá sua existência e subsistência. Estes empreendedores e empreendedoras precisam descobrir/criar novos nichos de mercados.

Um primeiro entrave nessa mudança de perspectiva frente à idéia de emprego e trabalho está na formação cultural e acadêmica ainda adotada na nossa sociedade. As pessoas são formadas para trabalhar, num sentido de execução de atividades, quando deveriam ser provocadas a pensar, num primeiro momento, e a ousar e ter a capacidade para arriscar-se, num segundo. O empreendedorismo caminha de mãos dadas com esses elementos: a ousadia, a coragem de tentar e de transpor barreiras e, principalmente, com a capacidade de criar e implementar.

Mas a escola brasileira não pensa assim, ela veta a capacidade do ser humano de pensar e resume-se apenas a repassar informações. A interdisciplinaridade não é praticada,

assim como também não é desenvolvida a capacidade de inter-relações, outro elemento importante para o desenvolvimento do espírito empreendedor.

Mas as modificações no mundo do trabalho já começaram a acontecer. É só parar um pouco e observar: cresce, no Brasil, o número de empresas de pequeno e médio porte, há cada vez mais profissionais liberais ou *free-lances* no mercado funcionando como empresa física, aumentou-se também o número de empresas terceirizadas e, como não poderia deixar de ser, estas pessoas procuram cada vez mais por informações e conhecimentos. Afinal, estamos na era da informação digital e tudo passa por ela, pois o mercado agora é uma aldeia global.

O Brasil está então em um caminho sem volta. Portanto, é preciso mergulhar nas novas possibilidades. Encorajar, incentivar e apoiar o desenvolvimento do espírito empreendedor e da iniciativa individual, especialmente as iniciativas de base tecnológica.

A condição de trabalhador empreendedor autônomo impulsiona transformações na prática e no exercício diário destas pessoas. É preciso investir cada vez mais no conhecimento e na atualização. Estudar passou a ser um compromisso que independe de idade e nível de formação. Uma outra mudança é na forma de trabalhar. O empreendedor não precisa necessariamente estar presente fisicamente na organização onde trabalha. Com a internet, é possível estar “ligado” à empresa, mesmo à distância. Isso não só significa novidade, como também redução de custos. O importante é a promoção dos resultados, e não o método como eles estão sendo feitos.

Como explica Leite: “O rápido crescimento da economia digital fará com que muitos indivíduos descubram que exercerão suas atividades profissionais, não mais na condição de meros empregados, porém assumindo o papel de um trabalhador autônomo, por conta própria, uma verdadeira empresa individual”.

### 3 - Incubação de Empresas

A Materialização do Empreendedorismo. Criação da Empresa – do Sonho à Realidade. Investir no desenvolvimento de suas capacidades empreendedoras é algo de grande dificuldade para os profissionais liberais, micro, pequenos e médios empreendedores. É raro o momento que conseguem espaço no mercado para seus produtos e serviços. Incubar produtos e/ou serviço é algo que quase não acontece. O investimento não é alto, porém se requer ajuda de profissionais especializados que possam colaborar com definição, seleção e tratamento das informações a serem coletadas para a determinação do cliente, pois o objetivo de qualquer negócio é criar, manter e fidelizar clientes. Enfim, são tantas as dificuldades e os custos que o ato de criar um empreendimento termina sempre sendo uma verdadeira “via crúcis” para a maioria dos indivíduos.

O desenvolvimento do espírito empreendedor é o fator crucial para o surgimento de empreendimentos inovadores sintonizados com o atendimento dos desejos e necessidades dos clientes, como podemos sintetizar na figura 01.



Figura 01: Vencer desafios

Há algumas perguntas que não calam: como os profissionais ou organizações podem aumentar seus rendimentos, captar clientes, divulgar seus produtos e serviços se não dispõem de comportamento empreendedor, do espírito empreendedor?

É uma roda-vida, um ciclo vicioso. Um produto ou serviço não caminha sem a inovação. Do mesmo jeito que uma empresa precisa do departamento jurídico e contábil, precisa também de investir em inovação.

E a resposta é simples: é **preciso** investir na inovação. Não se pode desvalorizar ou desmerecer o papel que este instrumento, reconhecido como responsável pelo sucesso ou insucesso de um empreendimento. Ele jamais pode ser deixado de lado.

A corrente do “empreendedorismo” sintetizar o elo existente entre a criatividade, inovação e “empreendedorismo”.



Figura 02: Corrente do empreendedorismo

A transformação de uma idéia em realidade é sintetizada na figura seguinte.



Figura 03. Da idéia à realidade

#### 4. Conclusões

Falar sobre o empreendedorismo, suas intervenções na economia, na política e, principalmente na sociedade, dá a sensação de estarmos realmente num caminho sem volta. Mas com um grande diferencial: o poder de escolha. Sob este formato de trabalho, percebemos que o homem e a mulher não estão escravos, não são peças de “jogo de cartas já marcadas”, definidas. Esta forma de encarar o trabalho promove mais do que benefícios palpáveis, do ponto de vista financeiro.

Ele oportuniza uma reviravolta no entendimento de homens e mulheres do ponto de vista humano. Para que nasça o instrumento do empreendedorismo, portanto o sujeito/verbo da ação é necessário que antes exista uma viagem de volta ao centro deste sujeito/verbo. É preciso olhar para dentro de si e responder questões que antes eram ditadas por uma economia sob o regime capitalista e, portanto despreocupada com uma série de elementos que hoje fazem parte do dia a dia desde ser, como a qualidade de vida.

Os empreendedores e empreendedoras têm agora o poder de escolha. Ao olharem para dentro de si e procurarem respostas para questões de natureza prática mas também filosóficas como: “o que me faz sentir realizado (a)? Qual/quais a (s) minhas habilidades? Em que área do trabalho eu me identifico mais?” e, principalmente: “o que eu quero do/com o futuro? O que estou semeando?”.

A possibilidade de conceber os frutos desses estudos acadêmicos aqui representados pelo “Projeto Primeiro Emprego? Não. Primeira Empresa” é uma prova concreta desse avanço. Perceber um nicho de mercado, interagir com ele, criar estratégias para possibilitar esta interação, firmar parcerias, captar clientes e, finalmente, ter o produto final em mãos.

#### BIBLIOGRAFIA

·DRUCKER, Peter F. Inovação e Espírito Empreendedor - Entrepreneurship - Prática e Princípios : São Paulo: Editora Pioneira, 1985.

GIBBONS, Barry. If You Want To Make God Really Laugh, Show Him Your Business Plan — The 101 Universal Laws of Business. New York: Amacom, 1999.

·LEITE, Emanuel. F. O Fenômeno do Empreendedorismo - Criando Riquezas. Recife: Bagaço, 3ª edição. 2002, 557 p.

·McCLELLAND, D. C. The Achieving Society. New York: D. Van Nostrand Company, 1961.

·SCHUMPETER. Joseph Alois. Teoria do desenvolvimento econômico: Uma investigação sobre lucro, capital, crédito e ciclo econômico. São Paulo: Nova Cultural, 1988.

**Abstract:** The number of individuals that wants to create their own business increases day by day. The entrepreneurship's phenomenom is spreading all over the world, in an amazing thym. Who seekes to be an enterpreneur has to win a real competition to achieve the dream of beeing the owner of his own business. We hope that, reading this article (which talks about entrepreneurship), the reader could get the strenght from entrepreneurship spirit as a way of life. Entrepreneurship will be a professional alternative to many individuals in the XXI century. We live in the Information Power Era, onlinbusiness, audacious ideas... And Luck! The ideas are the new coin in business world. Who has an idea, a dream, sees two options: to make what's necessary to put in practice; or makes up excuses to not do it. The second one is the only alternative that could make the person to be regreted in the rest of his life. The enterpreneur, an enterprise creator, knows that "trying and failing is (in the worst way) to learn, it doesn't try is to suffer the uncalcable lost that could have achieved".