



## Arranque para o mercado (12-11-2004)



**Cátia Mateus, Diogo Archer, Fernanda Pedro, Maribela Freitas e Ruben Eiras**

CÁTIA Calé, de 24 anos, findou a licenciatura em engenharia biotecnológica na Universidade Lusófona de Humanidades e Tecnologias há cerca de um ano. Algum tempo depois da conclusão do curso, enquanto regressava de uma estada no estrangeiro, ocorreu-lhe a ideia de criar uma empresa na área de tecnologias de ADN. **«Pensei em fazer algo a partir dali. Falei com várias pessoas e colegas e a ideia foi ganhando**

**corpo»**, explica a jovem empreendedora.

Com mais dois sócios desenvolveu o projecto, que se encontra agora na recta final de formalização. A Biotekit irá arrançar no início do próximo ano e destina-se à produção de dispositivos que permitem analisar o ADN, não só para testes de paternidade como também para outro tipo de análises.

O impulso da iniciativa empresarial de Cátia Calé e dos seus colegas deveu-se muito ao apoio prestado pelo programa Projecto Empreendedor, criado pela Universidade Lusófona de Humanidades e Tecnologias (ULHT), a instituição de ensino superior onde estudaram. A ULHT dispensou-lhes um laboratório e um escritório, onde vão começar a laborar, e concedeu-lhes todo o apoio a nível de desenvolvimento do projecto de negócio, do acesso a investidores e consultoria nos aspectos de financiamento e de «marketing».

Para Cátia Calé, **«se tivéssemos avançado com a criação desta empresa fora da universidade teria sido bem mais complicado e demorado»**.

Este é um dos casos felizes de uma instituição de ensino virada para o empreendedorismo. Com efeito, a vaga crescente do desemprego de licenciados (que já se situa perto dos 40 mil, segundo dados do Instituto de Emprego e Formação Profissional) tem pressionado os jovens universitários a aprenderem a ser patrões de si próprios. Um dos sinais desta tendência é a grande oferta de cursos e de acções formativas sobre criação de negócios numa grande parte das universidades portuguesas (**ver tabela em baixo**).

Mas para Elisabete Serra, presidente da AIESEC Portugal, uma associação gerida por estudantes de economia e gestão e cujo propósito é estreitar a ligação entre a universidade e o mercado laboral, **«o ensino superior português permanece muito teórico e longe do fomento de competências empreendedoras»**. A responsável adianta que **«o perfil empreendedor da maior parte dos nossos universitários é alcançado por esforço próprio e não através de um incentivo por parte do sistema de ensino» (ver texto «Espírito de iniciativa»)**.

A dirigente estudantil defende que os currículos académicos necessitam urgentemente de adquirir características mais práticas. **«Os estudantes de hoje são mais reactivos do que pró-activos — por isso é fundamental que as instituições de ensino fomentem o desenvolvimento de projectos reais que sirvam de estudos de caso»**, explica.

Este foi o método seguido por Pedro Miguel Santos, Pedro Falcato e Rui Almeida, que saíram directamente do Instituto Superior de Agronomia (ISA) e criaram a Consulai, uma empresa que desenvolve tecnologias de conservação (revestimentos comestíveis) aplicáveis em alimentos processados, como, por exemplo, saladas de fruta.

Em 2001, a jovem equipa decidiu aproveitar os trabalhos decorrentes das licenciaturas de Engenharia Agronómica e Engenharia Agro-industrial e avançou com o projecto empresarial. Em funcionamento há três anos, a Consulai foi já distinguida no Brasil com o prémio Iberoeika 2000, direccionado para projectos empresariais no sector alimentar. Timidamente, a empresa tem vindo a ganhar terreno na Europa através do estabelecimento de parcerias em vários países. Emprega já 10 funcionários e em 2003 atingiu uma facturação de 350 mil euros.

**Ensino mais prático**

De raiz anglófona, o método de estudo de caso é muito utilizado nas escolas de negócios para a aprendizagem prática de conhecimentos. **«No ensino do empreendedorismo, é crucial utilizar metodologias activas de aprendizagem, privilegiando, em especial, a pesquisa, o trabalho de projecto, os estudos de caso, o trabalho em equipa sobre problemas reais, ou seja, aquilo a que nas 'business school' designamos por método PBL (Problem Based Learning), isto é, de resolução de problemas»**, observa Maria Márcia Trigo, directora da Escola de Negócios da Universidade Autónoma de Lisboa.

Mas isto por si só não basta. Para aquela responsável, os professores que ensinam empreendedorismo têm que praticar o que pregam. **«Os docentes devem eles próprios dar o exemplo e serem também empreendedores e amantes do risco — devem transportar consigo uma cultura de iniciativa e ousadia que sabe, de experiência feita, que, em 100 ideias geradas, provavelmente só uma pode transformar-se num novo negócio»**, salienta.

No capítulo dos conteúdos formativos, António Serrano, director do departamento de gestão de empresas da Universidade de Évora, refere que os programas de todos os cursos não só devem prever períodos de formação em locais de trabalho como possuir uma disciplina de empreendedorismo. A Universidade de Évora e o ISEG já têm cadeiras optativas nesta área em diversas licenciaturas (ver tabela).

Por outro lado, uma das vias de formação de professores empreendedores, segundo aquele docente, é a flexibilização e a liberalização dos contratos de trabalho dos docentes e investigadores. **«A ideia é criar mecanismos que os incentivem a procurar contratos com as empresas, para que estas participem no financiamento efectivo das universidades em troca de serviços de valor acrescentado. Para se gerar um clima laboral desta natureza é fundamental liberalizar totalmente o mercado laboral universitário promovendo a criatividade, a inovação e o mérito, com os salários e prémios ligados ao desempenho individual»**, remata.

### Exige-se mais espírito de iniciativa

A SENSIBILIZAÇÃO para o empreendedorismo tem de começar na fase inicial do ensino. Esta é a opinião do empresário Miguel Monteiro, das empresas Chip 7, Seara.com e da Introdusi.pt, que considera que **«o espírito empreendedor tem de ser inculcado ao longo da vida»**.

Apesar dessa prática não ser ainda utilizada, o empresário reconhece que ao nível das universidades o esforço já está a ser feito. Considera mesmo que os portugueses querem mudar a sua atitude perante o trabalho. **«A criação do auto-emprego é cada vez mais uma solução»**, salienta. Foi com este espírito que estabeleceu uma parceria com o Instituto de Estudos Superiores Financeiros e Fiscais, para acolher estagiários.

Mas se o espírito empreendedor pode ser incentivado na universidade, não fornece no entanto, uma fórmula «mágica». Esta é a opinião de Laurinda Simões e João Pedro Gonçalves, um casal que iniciou a sua «aventura» empresarial ainda durante o curso de arquitectura. **«A inexistência de uma empresa que realizasse projectos em três dimensões levou-nos a explorar essa via de negócio»**, explica Laurinda Simões. Foi assim que surgiu a Arqui 300, Soluções em 3D.

Laurinda Simões lembra que na altura em que frequentou a universidade não existiam cadeiras que orientassem para a criação de empresas. Hoje admite que já existem disciplinas no curso vocacionadas para a gestão empresarial.

Apesar de se reconhecer que existe uma maior ligação entre universidade e empresas, o empresário Fernando Brito e Barros, da empresa Mobile Zalue, discorda dessa opinião. **«Só existe colaboração quando se consegue no imediato aceder a financiamentos interessantes ou a fundo perdido para as empresas»**, admite o responsável.

Brito e Barros adianta ainda que os jovens não gostam de assumir riscos, **«e preferem um trabalho em vez de analisarem as oportunidades de negócio»**. Para o empresário esta ausência de empreendedorismo é a responsável pela falta de competitividade das empresas portuguesas.

### A cartilha do empreendedor

PARA um curso de empreendedorismo ser bem sucedido tem de criar as seguintes nove competências nos alunos:

**1. Capacidade de iniciativa:** são pessoas que não ficam à espera que os outros resolvam os seus problemas. São aqueles que tendo um problema conseguem agir para tentar encontrar uma solução.

**2. Autoconfiança:** acreditam em si. A crença em si próprio potencia o assumir de riscos ou aceitar desafios.

**3. Aceitação do risco:** o empreendedor aceita riscos, ainda que sejam calculados.

**4. Decisão e responsabilidade:** o empreendedor decide e aceita a responsabilidade inerente às decisões tomadas.

**5. Automotivação e entusiasmo:** os empreendedores encontram automotivação nos desafios e tarefas relacionados com os negócios em que acreditam.

**6. Controlo:** o empreendedor acredita que a sua realização depende de si mesmo e não de forças externas sobre as quais não tem controlo. Ele sente que pode influenciar o meio de modo a poder atingir os seus objectivos.

**7. Espírito de equipa:** o empreendedor cria a sua própria equipa, delega e acredita que só pode obter resultados em colaboração.

**8. Optimismo:** o empreendedor é optimista e acredita nas possibilidades que o mundo oferece, na possibilidade de solução de problemas e no potencial de desenvolvimento.

**9. Persistência:** o empreendedor por estar motivado, convicto, entusiasmado e crente nas possibilidades, pode persistir até que o investimento efectuado entre em velocidade de cruzeiro.

**Fonte:** António Serrano, Universidade de Évora, 2004

---

> [Os artigos desta semana](#)