

NEGÓCIOS, POLÍTICA e DESENVOLVIMENTO REGIONAL

invest

Os segredos de Chris Curtis

- > O que é preciso para se ser um empreendedor?
- > Que aptidões são necessárias?
- > O que se deve saber para arriscar?

A resposta a estas perguntas é revelada aos leitores da INVEST por Chris Curtis, guru mundial do empreendedorismo



Rui Brites

De moço de recados a líder da Xerox

Turismo

Danças do ventre em Fátima



Entrevista

Rocha de Matos

"É indispensável injectar conhecimento na economia"



Análise

Carlos Pereira da Silva

Sustentabilidade da Segurança Social

“Os empreendedores não arriscam... identificam oportunidades!”

O canadiano Chris Curtis, um dos maiores gurus mundiais de empreendedorismo, em entrevista à INVEST, revela alguns segredos para empreendedores.

Considerado como um dos maiores especialistas mundiais na Formação de Empreendedorismo, o professor Christopher Curtis facultou uma acção na Open - Associação para Oportunidades Específicas de Negócio, na Marinha Grande. Em entrevista à INVEST, Chris Curtis explica a sua concepção de empreendedorismo, e dá alguns conselhos a potenciais empreendedores.

>O que é necessário para se ser um empreendedor?

O que é verdadeiramente necessário para se ser empreendedor é querer e desejar ser um. E penso que seja essa a nossa missão: ajudar as pessoas a perceber o que é ser empreendedor e que ser empreendedor é uma boa opção. A partir desse momento, e do momento em que consigamos fazer com que as pessoas acreditem que vale a pena, elas vão adorar ser empreendedoras. É este o primeiro passo a dar.

>É possível desenvolver esse querer, essa aptidão?

Penso que sim. O que defendo é que não é possível desenvolver essa atitude através da leitura de textos ou estudo de manuais. Ela tem de ser desenvolvida experimentando, fazendo coisas. Se conseguirmos fazer com que os jovens desde tenra idade participem em actividades relacionadas com o empreendedorismo. É um dado adquirido, de várias investigações já realizadas, que quanto mais cedo eles contactarem com esta realidade, quanto mais cedo participarem num evento relacionado com este assunto, mais probabilidades têm de ser empreendedores quando crescerem. Por isso pretendemos que adquiram essas aptidões e atitudes, sendo empreendedores em baixa escala e regularmente. Por exemplo nas escolas, através de

feiras de empreendedorismo, haver um dia do empreendedorismo ou estarem sempre em contacto com o empreendedorismo.

>Precisam, então, de um ambiente muito favorável?

Sim, concordo. O empreendedorismo é muito frágil. O empreendedorismo, em particular com os jovens, é muito frágil e o sistema de ensino necessita de oferecer um ambiente onde se possa desenrolar uma aula. Uma aula onde os estudantes possam circular, fazer coisas, em vez de estarem sentados e quietos. As pessoas empreendedoras tendem a não ser pessoas quietas e tendem a acreditar naquilo que têm para oferecer e é este espírito que tentamos inculcar nos mais novos. Eles têm de acreditar que têm algo para oferecer.

>Ter a ideia é o início ou o final do projecto?

É só o início. É muito fácil ter ideias. A parte mais difícil é traduzir as ideias para oportunidades, isto é, encontrar uma forma de “fazer” dinheiro através delas. Essa é, sem dúvida, a fase mais difícil. Para um empreendedor essa também é a parte mais aborrecida, como delinear um plano de negócios, a questão da orçamentação e é por isso que têm outras pessoas à sua volta para tratar destes assuntos. A maior parte dos empreendedores que conheço não gostam de fazer planos de negócio.

>Defende que a motivação, as capacidades e as oportunidades são a base de um empreendedor. Pode aprofundar?

Penso que o empreendedorismo está nessa >>>

>Perfil Christopher Curtis é o director executivo (CEO) da CG International, instituição sediada em Halifax, no Canadá, e que desenvolve projectos de empreendedorismo no sistema educativo e em organizações empresariais.

Antes de ingressar na CGI, Chris Curtis fundou o Centro de Empreendedorismo de Educação e Desenvolvimento, em 1995, uma organização internacional para o desenvolvimento empresarial.

Começou a sua carreira como formador e foi por ali que começou o seu sucesso empresarial. Em 1990, presidiu e dirigiu o departamento de operações da escola Mainland Nova Scotia, local onde reuniu a sua paixão pelo ensino e pelo empreendedorismo. Três anos depois, integrou o departamento de educação da mesma instituição como especialista no ensino do empreendedorismo.

É especialista em várias áreas, como políticas de desenvolvimento, reformas educativas, modelos empresariais e desenvolvimento estratégico de parcerias.

Hoje é, reconhecidamente, um dos maiores gurus mundiais do empreendedorismo, com acções de formação com pessoas de mais de 65 nacionalidades.

Chris Curtis



“Henry Ford disse que «falhar é a oportunidade de começar de novo mais inteligentemente». Em Portugal, falhar é um estigma.”





“Os empreendedores são considerados como pessoas que arriscam, mas não creio que seja assim. Eles são, na realidade, identificadores de oportunidades”



>>> intersecção, pois há pessoas que estão motivadas para arriscar, que têm capacidades para o fazer. Mas há muitas pessoas que têm motivação, uma oportunidade, mas que não têm a capacidade de a pôr em prática. Há outros que têm as capacidades mas que não têm oportunidade. É preciso fundir estes três aspectos. Se se tiver a motivação e as capacidades, mas não se tiver a oportunidade, será apenas um caso de ser um inventor. Trata-se de inovação mas sem a vertente comercial. Algumas pessoas têm as capacidades e a oportunidade, e são somente pessoas de negócio. Mas quando se conseguem conjugar as três qualidades, estamos perante um empreendedor.

>Subentende-se pela forma como está a ensinar (durante a formação na Open) que arriscar não é um problema. Será assim tão fácil arriscar?

Penso que sim. É difícil chegar ao mercado mas também é difícil encontrar um emprego. Para um jovem, é pior bater a várias portas e ouvir que não é possível ser contratado do que começar o seu próprio negócio e este não correr tão bem, e ter que voltar a começar tudo desde o início. Os empreendedores são considerados como pessoas que arriscam, mas não creio que seja assim. Eles são, na realidade, identificadores de oportunidades. Acreditam tão ferozmente na sua ideia que não vêem o risco e acreditam cegamente que o facto de estarem envolvidos pessoalmente faz a diferença. Veja-se o caso do engenheiro Joaquim Menezes: ele começou uma fábrica, viu uma oportunidade. Outras pessoas terão visto essa oportunidade mas não a aproveitaram. Ele acreditou que o facto de ser ele a aproveitá-la iria fazer a diferença. Se eu o tivesse feito, poderia não ter resultado, se outra pessoa o tivesse feito, poderia não ter resultado, mas se ele o fizesse, iria resultar, de certeza. O empreendedor acredita que a ideia resultará pelo simples facto de ser ele a concretizá-la.

>Em que patamar se encontram os empreendedores europeus/portugueses >>>

>>> **face a países mais desenvolvidos nesta área, como o Canadá ou os Estados Unidos?**

Existem algumas semelhanças e diferenças. Acredito que uma das diferenças é que, por exemplo na América do Norte, as pessoas acreditam na sua capacidade de concretização, sem olharem à credibilidade conferida por um papel ou um curso universitário. Falei com um empreendedor que abandonou a escola quando estava no 6º ano e começou um negócio. Perguntei-lhe se se tinha arrependido de ter deixado a escola no 6º ano. Ele respondeu-me que sim, que se tinha arrependido, porque deveria ter deixado quando andava no 4º ano. Em Portugal, esta atitude não seria possível. Em Portugal é dada muita importância ao tal "papel" dos graus académicos e dos certificados e não tanto ao que as pessoas são capazes de fazer. Esta é uma distinção importante a fazer. Não quero com isto dizer que um grau académico não seja importante, o que pretendo salientar é que há pessoas formadas que não são capazes de fazer o que um empreendedor é capaz de fazer. E temos que reconhecer que há várias formas de aprender e o empreendedorismo é uma delas. Na América do Norte e na Austrália, por exemplo, é mais importante o que as pessoas são capazes de concretizar do que as habilitações académicas que possuem. Penso também que o Governo está mais "aberto" ao início de novos negócios. No Canadá são apenas necessários três dias para ultrapassar todo o processo governamental inerente ao início de um novo negócio: registar o negócio, obter um número de contribuinte. E não somos os mais rápidos, penso que na Austrália ainda é



"Em Portugal é dada muita importância ao tal «papel» dos graus académicos e dos certificados e não tanto ao que as pessoas são capazes de fazer".

mais rápido. Nos Estados Unidos penso que leva entre uma a duas semanas. Sabemos que todos os obstáculos que são colocados pelo Governo, particularmente no início de novos negócios e no desenvolvimento dos negócios são grandes barreiras, principalmente para os mais jovens. Precisamos de tornar o empreendedorismo mais fácil. Torná-lo mais credível e mais simples. Há uma relação entre o risco e a recompensa/compensação, e se se arriscar somos recompensados, outras vezes podemos não o ser.

Há uma outra grande diferença entre Portugal e outros países mais empreendedores: o risco não é visto como "o fim". Henry Ford disse que "falhar é a oportunidade de começar de novo mais inteligentemente". Em Portugal, falhar é um estigma. Na América do Norte isto não se passa.

>E qual é a sua opinião sobre este aspecto?

Não é só no empreendedorismo mas nas nossas vidas. É assim que aprendemos. Quando um bebé começa a andar, ele levanta-se e cai. Quando cai a primeira vez não pensa que já não há nada a fazer, que não vai conseguir ser capaz de andar. A ser assim, ainda hoje todos nós andávamos a gatinhar. É assim que todos nós temos de ser nas nossas vidas. Todos nós

aprendemos por instinto. Se começamos um negócio e ele não resultou, o que temos que perguntar é: o que consegui aprender com isto e como vou avançar?

>Terminou o seminário com uma afirmação do guru da economia Peter Drucker: "A melhor forma de prever o futuro, é criá-lo". Porque escolheu esta expressão?

Uma das coisas que os empreendedores fazem é convencer os outros de que a sua perspectiva do mundo é correcta. Vemos isto constantemente na televisão. Será que realmente precisamos de um novo leitor de CD? Provavelmente, não. Mas alguém tenta sempre convencer de que temos essa necessidade de um novo leitor de CD. Estamos a prever o futuro, criando-o. Espero que alguns destes jovens, quando os pais lhes perguntarem o que querem ser, eles prevejam o futuro, dizendo que vão criar o seu futuro.

>O empreendedor terá pois de ser um líder...

Tem que ser um líder e tem que ser um sonhador. Têm que ter um sonho e conduzir os outros para esse sonho.

*João Paulo Leonardo
e Cátia Silva (tradução)*

Web Sites (Publicitários, Informativos, Lojas, ...) **Paginação** (Catálogos, Revistas, Jornais, Logotipos, ...) **CD Cards**



BIGarte
Bigarte de Jorge Rosa

Design by: Bigarte

BIGARTE - MARINHA GRANDE - Telef./Fax: 244 569 790 • Telem.: 962 429 716 - email (1): bigarte@clix.pt • email (2): jorge.bigarte@gmail.com