

Apaixonados por coisas que ainda não existem

Kátia Simões

Jovens empreendedores dão importância aos cursos práticos

Bruno Araújo: "Empreendedor vê a ideia se transformar em empresa" Aos 23 anos, Bruno Araújo já pode ser considerado um empreendedor em série. Abriu quatro empresas, entre elas, uma agência de design, a Elefante, com faturamento de R\$ 320 mil por ano, e a Echo Music, fabricante de guitarras ecologicamente corretas, parceira do festival de música SWU, que aconteceu em São Paulo, em outubro. Da sala de aula do curso superior de design gráfico que fez no Senac, quase que por acaso - ("era mais perto da minha casa e eu não sabia exatamente o que queria ser") - tem poucas lembranças. Mas da Empresa Júnior que presidiu naquela universidade e dos desafios na área de inovação dos quais participou ele fala de boca cheia.

"O Senac cultiva o empreendedorismo, incentiva os alunos a colocar suas ideias em prática, mostra que é possível fazer e indica o caminho. Isso fez a diferença na minha trajetória", afirma. "Se eu tivesse estudado em uma universidade de perfil tradicional, mais teórica do que prática, teria desistido no meio do caminho", acredita.

Bruno conta que ao participar do projeto Conexões, competição de empreendedorismo e inovação do Senac-SP, ouviu dezenas de 'nãos', foi desafiado mais de uma vez até vencer. Segundo ele, foi na prática, ao tocar uma Empresa Júnior como um negócio aberto para o mercado, que aprendeu que empreendedor é aquele que consegue se apaixonar por algo que não existe. "Ele fecha o olho e em 15 minutos vê a ideia se transformar em empresa, funcionando e alcançando o sucesso", diz.

Ao contrário de Bruno, o empresário Valério Dornelles, 44 anos, formado em engenharia e dono da Tecno Logys, foi moldando sua formação empreendedora com vários cursos. "Eu vivi a experiência de empreender muito cedo. Bati cabeça e resolvi me preparar mais. Trombei, porém, com o academicismo do ambiente universitário, ainda pouco preparado para ensinar empreendedorismo a quem tem veia empreendedora", afirma.

Depois de fazer mestrado e virar pesquisador na área da construção civil, Dornelles criou uma família de tijolos de diferentes tamanhos e formas, que reduz o tempo de construção de paredes. A novidade apresentada pela Tecno Logys já ajudou a erguer mais de 20 mil apartamentos, sendo adotada em mais de mil edifícios. O faturamento da empresa deve bater os R\$ 20 milhões neste ano.

Reconhecido na área como um empresário inovador, Valério reforça que gostaria de ter ouvido na universidade histórias inspiradoras e feito exercícios práticos que o ajudassem a entender mais de estratégia e finanças. "É importante a universidade ajudar a inspirar porque o discurso comove, mas o exemplo arrasta", afirma.

Fonte: Valor Econômico, São Paulo, 29, 30 e 31 out. 2010, Especial pequenas e médias empresas, p. G6.