

## Pequenos Negócios, Grandes Empreendedores

Mariana Gonçalves  
Madan Parque de Ciência  
[mmg@madanparque.pt](mailto:mmg@madanparque.pt)

Ir para a rua com que negócio? É o que discutem 19 alunos do 9º ano da Escola Básica Integrada da Charneca de Caparica, dispostos por várias mesas e em clima de grande animação. Passado o dia em que aprenderam na teoria como ser empreendedor, é tempo de encontrar um negócio com que possam lucrar durante a manhã seguinte. Sílvia Matias, do Madan Parque de Ciência, e responsável pela iniciativa *Aprender a Empreender*, circula pela sala prestando ajuda e dando sugestões a todos os alunos. “A ideia é que eles tenham uma actividade prática que lhes mostre todas as etapas de construção de um negócio”, explica.



A iniciativa *Aprender a Empreender* tem como objectivo estimular o espírito empreendedor dos alunos e abrir-lhes os olhos para outras realidades, como a criação do seu próprio emprego enquanto alternativa profissional. Durante um dia, os alunos aprendem o que constitui um bom empreendedor e as etapas teóricas da criação de um negócio. Através de pequenos exercícios práticos, descobrem também

se eles próprios têm características empreendedoras. No dia seguinte, têm de levar para a rua um negócio improvisado e lucrar com ele.

Os 19 alunos, divididos por quatro grupos, levam tempo a decidir o que fazer. Alguns grupos têm dificuldade na escolha de uma só ideia, de entre tantas que surgem. Outros alunos demoram para encontrar um negócio que possa estar na rua no dia seguinte. Depois de muita deliberação, a escolha está feita: cinco alunos vão vender alguns minutos de jogo de *PlayStation* na escola, onde também outros cinco colegas vão vender tostas; o terceiro grupo vai andar pela rua a vender livros de passatempos e os restantes quatro alunos vão tentar convencer quem passar por eles a engraxar os sapatos.

“O critério para a escolha dos alunos a participar nesta iniciativa foi a autonomia e capacidade para enfrentar uma situação destas”, explica a presidente do Conselho Executivo da escola, Teodolinda Silveira. A escola, em vias de assinar um contrato de autonomia, considera importante estabelecer parcerias que a ajudem a “desenvolver as iniciativas e estratégias que queremos pôr ao serviço dos alunos”, como refere a presidente, que acredita que acções como esta dão aos jovens “uma visão do mundo que a escola tem mais dificuldade em dar”. O importante, realça a presidente, é que “aqui eles são actores e não somente espectadores”.

### **Ter mão no negócio**

Pouco passa das nove horas e reina já a animação na sala de alunos da escola da Charneca. “Olhem as inscrições!” grita Daniel, sem conseguir disfarçar o riso. O seu grupo recebe já diversos clientes para os jogos electrónicos, debaixo da banca improvisada. Daí a pouco, a sala enche. Vêm-se olhos miúdos muito abertos frente à televisão onde passa o jogo *Pro Evolution Soccer 2*. As bocas escancaradas são testemunhas da mais profunda concentração e as mãos agarram-se, determinadas, ao comando.



Do outro lado da sala, vendem-se tostas com os mais variados ingredientes. Filipa e Angélica não têm mãos a medir com os pedidos que lhes chegam. O grupo Ri-Tostas, que decidiu vender à comunidade escolar vários *menus* de tostas, depara-se com a escassez de produto para tanta procura. Farão três viagens até ao supermercado. “As pessoas estão mesmo a gostar das tostas, não as compram por caridade”, garante Filipa.

A clientela vai desaparecendo aos poucos, é tempo de ir para as aulas. A sala fica subitamente mais calma e os vendedores de ambos os grupos têm um momento de descanso. Restam apenas alguns resistentes que não largam a *PlayStation* e alguns professores e alunos que se sentam a comer uma tosta. A satisfação está estampada no rosto dos participantes quando anunciam o sucesso do seu negócio. “Já fizemos 20 euros!”, exclamam os elementos dos jogos electrónicos. E a manhã ainda vai a meio.

### **As dificuldades da rua**

“Não quer engraxar os seus sapatos?” Rita e Catarina correm atrás de uma senhora que não se mostra interessada e continua o seu caminho. Ainda não foi desta que encontraram alguém que se sentasse na cadeira que colocaram na rua. Francisco tem abordagens mais arrojadas: “Não quer engraxar os seus sapatos para engatar umas meninas?”, atira contra um senhor de idade que acaba por lhe dar um euro mas recusa o serviço. Está difícil, as poucas pessoas que passam na rua olham os quatro

jovens engraxadores com bastante desconfiança. E poucas usam sapatos que se possam engraxar. A mudança de local será estratégica para o grupo intitulado Engraxamix.



A professora Graça Carvalha acompanha o grupo Teenagers Team, que decidiu vender livros de passatempos nas ruas próximas à escola. “Esta iniciativa é muito importante porque assim os alunos desenvolvem uma perspectiva e uma aplicação mais directa ao mundo do trabalho. São-lhes postos desafios que terão de enfrentar para escolher uma profissão”, refere a professora. Dos 26 livros com que este grupo partiu para o negócio já só restam três. “Vamos fazer mais!”, afirma Sofia, um dos elementos, enquanto abana, satisfeita, o bolso onde está todo o dinheiro conseguido.

### **No final das contas**

A manhã está a terminar e, para grande pena dos vendedores, os negócios também. Todos se deram bem, até os engraxadores, que conseguiram muitos clientes na escola. “Esta experiência alargou os horizontes a todos porque aprendemos coisas novas. É complicado criar o nosso negócio mas há uma série de actividades que podemos fazer agora na adolescência”, explica Catarina, uma das engraxadoras, que descobriu “ser muito persistente e não tímida”, como pensava.



Filipa, por outro lado, aprendeu a confiar nos colegas. “Estou habituada a fazer tudo sozinha, nunca quero a ajuda de ninguém. Aqui confiava a 100% em cada um deles”. Rita salienta precisamente o facto de “só se conseguir gerir um negócio em grupo. Uma pessoa não tem todas as características necessárias para abrir uma empresa”.

Teodolinda Silveira afirma querer tornar iniciativas como esta uma regularidade, alargando-a a mais alunos. “Nós temos a noção exacta de que temos aqui meninos a quem a escola já não chega. Já podemos pô-los em contacto com outras realidades que para eles são muito importantes quando saírem daqui e tiverem que ser inseridos na vida activa.” A grande vantagem desta iniciativa para a presidente é que actua em duas perspectivas: “por um lado, criar-lhes apetência pela criação do seu próprio emprego e, por outro, provocar-lhes uma ideia de inovação”.

Todos os grupos obtiveram lucro, que repartirão entre si, mas salientam, acima de tudo, que foi uma actividade diferente. Poderá ser uma forma de arranjar dinheiro para a viagem de finalistas ou apenas o início de outras ideias. Sílvia Matias deixa um desafio aos 19 jovens empreendedores: estimular os alunos mais jovens da escola para este tipo de actividade e realizar com eles, ao longo do ano, outras iniciativas e negócios. É o início de outros empreendimentos.