



Aprendendo a empreender

Profissionais de Educação Física estão encarando o negócio próprio como opção de carreira. Mas, antes de tudo, é preciso buscar qualificação.

Em 2005, alunos da Faculdade Uirapuru, em Sorocaba (SP), resolveram pesquisar entre os universitários da cidade qual o índice de intenção deles em abrir seu próprio negócio depois de formados. Foram entrevistados 442 formandos de 33 cursos em sete universidades. Os resultados mostraram que 62% dos entrevistados tinham como objetivo abrir seu próprio negócio. Até aqui, não percebeu a ligação com a nossa profissão, não é? Eis agora o dado interessante: entre os 33 cursos pesquisados, a Educação Física foi o terceiro com maior porcentagem de potenciais empreendedores.

A pesquisa realizada pelo grupo de alunos de Sorocaba nos dá uma nova visão sobre o futuro dos profissionais de Educação Física, pois muitos já saem dos bancos escolares pensando em abrir o próprio negócio como uma opção para a carreira profissional. Mas será que estão preparados para dar esse passo?

Para começar, é preciso dizer que empreendedorismo não é um dom inato. Ele pode ser trabalhado e conquistado. Quem afirma é Francis Berenger, consultor em estratégia de micro e pequenas empresas no Rio de Janeiro. "Havia uma concepção de que a pessoa nascia empreendedora, que isso não podia ser ensinado. Hoje em dia, isso está derrubado", conta. Para se tornar um empreendedor, Francis ressalta que é necessário desenvolver características como senso de observação, pragmatismo, capacidade de realizar com poucos recursos e determinação.

Detector de oportunidades

Há um erro muito comum entre os empreendedores de primeira viagem: ter uma ideia, se afobar e abrir logo um negócio, sem estruturar um modelo antes. "É muito comum vermos iniciativas muito amadoras. "Ah, vou arrumar lugar, comprar equipamento, pronto". Não há uma abordagem, um pensamento estratégico, um pensamento gerencial", analisa Francis. Mais uma vez,

a palavra de ordem é qualificação. É preciso se informar e buscar capacitação antes de começar a empreender.

Resumindo o percurso: o empreendedor detecta uma oportunidade, tem a ideia de um negócio, se capacita, desenvolve essa ideia em um modelo para estudar a viabilidade do negócio e, só depois de o modelo estar pronto, arregaça as mangas e faz a ideia acontecer. Esse foi o caminho percorrido pelo Profissional de Educação Física Marcelo Bianchi (CREF 003214-P/RJ). Ele percebeu que havia uma carência muito grande de capacitação no atendimento e na receptividade dispensados aos clientes na área de Educação Física. A partir dessa demanda, juntou-se a um sócio e os dois elaboraram um modelo de negócios, uma empresa de treinamento em atendimento a clientes e palestras motivacionais para funcionários. "Logo percebemos que esta carência era comum em vários outros estabelecimentos comerciais e empresas", relata.

Como Marcelo, é preciso ter faro para as boas oportunidades, e elas não faltam para o mercado da Educação Física, cada vez mais aquecido com a disseminação da atividade física como principal meio de conquistar mais saúde e qualidade de vida. "As possibilidades que podem vir da área da Educação Física são muito mais amplas do que somente a academia. Você pode se voltar para a área da saúde, preparação física, treinamento para atletas amadores etc", exemplifica Francis. ■

