

Liberte seus intraempreendedores

A grande maioria dos produtos ou serviços inovadores que conhecemos foram criados por intraempreendedores

Pedro Waengertner

04 de Julho de 2020

https://revistahsm.com.br/post/liberte-seus-intraempreendedores?utm_campaign=fluxo_de_nutricao_-_ebook_empresendedorismo_e_crise_-_email_2&utm_medium=email&utm_source=RD+Station



Existe um mito no mercado a respeito do empreendedor. Acham que empreendedor é quem cria uma *start-up*, capta dinheiro e depois vende o negócio por milhões. Esses são os novos *rock stars*, os inovadores da nossa era. Eu considero essa percepção nociva para o mercado como um todo.

Em primeiro lugar, apenas uma minoria das pessoas tem a aptidão para se tornar este tipo de empreendedor. Exige um tipo de personalidade muito específico. Além disso, existem vários outros tipos de negócios, que também são interessantes e podem fazer muito sentido para grande parte das pessoas que pensam em empreender.

"Acredito que a maior distorção é acreditar que o empreendedor que cria uma empresa no mercado é superior àquele que está trabalhando em uma corporação."

Na minha visão, os dois são igualmente empreendedores, apenas com desafios diferentes em suas jornadas. Chamamos o empreendedor corporativo de **intraempreendedor**. A grande maioria dos produtos ou serviços inovadores que conhecemos foram criados por intraempreendedores – do nosso *smartphone* aos eletrodomésticos que utilizamos. E são essas pessoas que estão por trás das maiores revoluções que acontecem nas grandes companhias.

Os intraempreendedores são raramente mencionados e pouco lembrados. Além disso, não existe uma carreira clara para quem quer empreender dentro de uma organização. Em seu

mais recente livro *The Startup Way* [O jeito startup], Eric Ries fala sobre sua experiência apoiando a General Electric (GE) em seu processo de inovação, utilizando os mesmos métodos introduzidos pelo autor para as *startups*. Um dos pontos defendidos por Ries é a criação de um caminho de carreira voltado exclusivamente aos empreendedores ou intraempreendedores.

Sabemos claramente como alguém pode passar de analista para coordenador, evoluindo para supervisor e aí por diante. **Contudo, não está claro qual é o caminho de alguém que quer colocar coisas novas no mercado, atuando dentro de uma empresa.** Já adianta que não se trata da área de inovação tradicional. Estamos falando de empoderar pessoas em todas as áreas. Como falei anteriormente, acredito que os intraempreendedores estão espalhados em toda a organização.

Para encontrá-los, não adianta fazer um mapeamento de perfil empreendedor em todos os colaboradores. Aprendi que a melhor forma de descobrir os intraempreendedores é com um programa que permita que eles exercitem o empreendedorismo na prática, dando autonomia e método para que persigam suas ideias.

Ao longo dos últimos anos, vi pessoas se transformarem completamente dentro de organizações tradicionais quando dada a oportunidade de atuar em um projeto realmente empreendedor. Projetos que levariam dois, três anos, são testados, ajustados e retestados em menos de seis meses quando o time trabalha com uma orientação clara e tem autonomia para tomar decisões.

Acredito que o maior poder de inovação já existe dentro da grande maioria das corporações. São aqueles colaboradores dispostos a arriscar a fazer o novo. Para libertá-los, somente modificações no design organizacional. As estruturas tradicionais não permitem que esse tipo de talento apareça e se destaque. Paradoxalmente, são justamente as pessoas com mais risco de abandonarem o barco atraídas por oportunidades que as deem autonomia e responsabilidade.

Imagine se você conseguisse destravar o potencial interno de inovação da sua companhia sem gastar um centavo a mais no orçamento? Esse é o poder de liberar os intraempreendedores dentro da organização.

Autoria

Pedro Waengertner

Empreendedor serial, sócio-fundador da aceleradora de startups ACE, professor da ESPM-SP e autor do livro "A estratégia da inovação radical", no qual este artigo se baseia.