

STARTUP **GARAGE**

Livro do Participante



SEBRAE

© 2018. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Paraná – SEBRAE/PR

Todos os direitos reservados

A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610).

Informações e contato

SEBRAE/PR

Rua Caeté, 150 – Prado Velho.

CEP 80220-300 – Curitiba – PR

Telefone: (41) 3330-5757

Internet: www.sebraepr.com.br

Presidente do Conselho Deliberativo

Darci Piana

Diretoria Executiva

Vitor Roberto Tioqueta

Julio Cézar Agostini

José Gava Neto

Gerente da Unidade de Ambiente e Negócios Empresariais

Cesar R. Rissette

Gerente da Unidade de Gestão e Inovação de Produtos

Joana D'Arc Julia de Melo

Coordenação do Desenvolvimento

Rosângela M. Angonese

Equipe Técnica

Rafael Tortato – Idealização do Programa

Danielle Popilnicki Tomasi – Criação da Identidade visual e marketing

João Luis de Moura – Revisão da 1ª. versão do material

Mauricio Reck - Revisão da 1ª. versão do material

Marianne Cavalheiro Auwerter – Supervisão do projeto gráfico

Equipe Gestora das Turmas Piloto

Alesandra Regina de Almeida

Elizandro Ferreira

Marcia Beatriz da Silva

Nara Regiane Reinheimer Pick

Sonia Shimoyama

Wendell Myler da Silva Gussoni

Consultores Conteudistas

Celso Garcia - Mídia Cognitiva Treinamento e Desenvolvimento Ltda

Maurilio da Costa Souza Alberone – Trioma Treinamentos e Consultoria Ltda.

Consultoria Educacional

Beatriz Gentelini Bertoglio – Amplitude Desenvolvimento Humano Ltda.

Editoração e Revisão de Texto

Ceolin & Lima Serviços Ltda.

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO DO PROGRAMA.....	08
FASE 1 - DESCOBERTA	16
WORKSHOP 1 – MENTALIDADE EMPREENDEDORA.....	17
Apresentação	17
Introdução	18
Dados sobre o que é observado na escolha de uma ideia.....	19
Hard skills e Soft skills	20
Mentalidade Empreendedora e Mentalidade Não Empreendedora.....	22
DESAFIO.....	25
PARA SABER MAIS.....	27
REFERÊNCIAS	28



FASE 1

DESCOBERTA

WORKSHOP 1

MENTALIDADE EMPREENDEDORA

APRESENTAÇÃO

A partir deste Workshop – Mentalidade Empreendedora, você vai começar a solidificar a sua ideia de empreender por meio de uma *startup*.

A maior complexidade deste *workshop* se dará à medida que você se dispuser a se descobrir como um empreendedor à frente de uma ideia, que precisa ser levada adiante.

O objetivo deste *workshop* é fornecer a você participante, um ponto de partida para uma conduta exitosa à frente de uma ideia de negócio, podendo chegar a servir de referência de como proceder diante dos vários desafios que virão ao longo do programa e ao mesmo tempo, na vida de quem empreende.

Sua execução será realizada ao longo de 4 horas, compreendidas em atividades síncronas e assíncronas, oportunizando a você o desenvolvimento das seguintes competências:

Cognitiva

Atitudinal

Operacional



Conhecer as competências desejáveis do empreendedor, relacionadas à abertura de um novo negócio.



Predispor-se a identificar quais competências demandam especial atenção, na sua trajetória empreendedora.



Elaborar um plano de aproveitamento do Programa, focado no desenvolvimento de competências empreendedoras, com vistas a obter sucesso na criação da sua *startup*.

INTRODUÇÃO

O ensino do empreendedorismo vem se propagando em larga escala. Se durante a década de 1970 a ideia de desenvolver empreendedores era em grande parte desconhecida, atualmente as escolas de negócios se proliferam.

Ao longo do tempo, o uso das expressões vinculadas ao empreendedorismo tornaram-se prática comum no universo moderno. Além disso, nota-se que o termo empreendedorismo está presente em grande parte das publicações voltadas para as áreas de administração de empresas, economia e recursos humanos.

Existem inúmeras distintas definições de empreendedorismo, e o objetivo deste workshop não é dirimir tais diferenças, mas apresentar um caminho possível para que cada um se desenvolva naquilo que julgar necessário, tendo um olhar atento a seus resultados, que servirão de forte indicativo de mudança ou de manutenção de uma conduta adotada, buscando-se evitar as armadilhas de uma compreensão mais determinística acerca do empreendedor e do empreendedorismo.

Assim sendo, os aqui ilustrados comportamentos dos empreendedores não servem de um modelo e não estão aqui postos no intuito de formular um padrão social que, além de servir como referência ideal para a sociedade, também seja capaz de justificar os casos de sucesso e fracasso na atividade econômica. A intenção é de proporcionar um referencial de análise e, ao mesmo tempo, suscitar a importância do desenvolvimento de competências socioemocionais adjacentes, capazes de dar sentido e catalisar uma conduta diante de um mercado nem sempre dócil com empresas nascentes.

É assim, conduta empreendedora e desenvolvimento socioemocional adjacente, que este workshop comprehende sua contribuição não apenas para quem pretende empreender, mas também ao amadurecimento emocional do participante, tão requerido para fazer frente aos desafios modernos do trabalho.



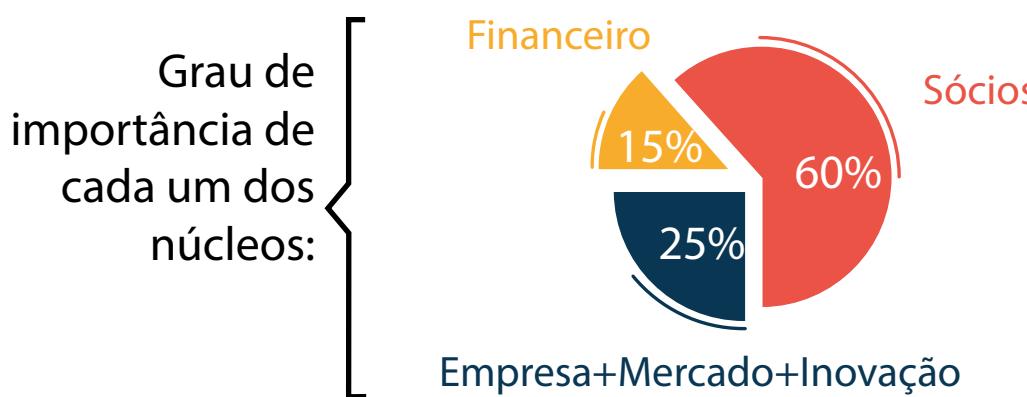
Dados sobre o que é observado na escolha de uma ideia

Quão relevante pode ser, saber quais os critérios que um fundo de investimento utiliza para decidir se vai ou não investir em uma determinada ideia? Aliás, cabe uma pergunta ligada a esta: os fundos investem em ideias?

Em recentes pesquisas, foram levantados dados que buscaram identificar quais os fatores que influenciam os tomadores de decisão sobre investir ou não em uma determinada startup.

Os critérios identificados podem ser agrupados em três grandes núcleos. O primeiro diz respeito aos aspectos financeiros envolvidos, necessidade de investimento, retorno e risco, o segundo núcleo, aos sócios, sua capacidade de levar a ideia adiante, de liderar processos, lidar com pessoas, enfim, ser o timoneiro do barco. Há também os aspectos relacionados à empresa, somados ao mercado e à inovação que se pretende propor. Estes três núcleos têm diferentes pesos na composição do processo de tomada de decisão de um investidor.

Mas, em quais proporções?



Os dados mostram que apesar da sua importância, os aspectos financeiros não são os mais relevantes, assim como a própria ideia! Muito se acreditava no poder da ideia, mas é no núcleo dos sócios que se encontra a maior importância dada pelos investidores antes de embarcarem em um negócio que envolve risco.

Esse núcleo diz respeito ao que se chama aqui de Mentalidade Empreendedora, essa capacidade de levar adiante uma ideia, de não desistir, de enfrentar as dificuldades com resiliência, superar os obstáculos diante de um sonho, convencer as pessoas a sonharem e acreditarem em um quadro de futuro ainda distante.

Talvez esse seja o ponto mais importante e que devamos frisar, a capacidade de levar adiante uma ideia é tão importante, se não mais importante que a própria ideia!



Até agora, tratamos da relevância de uma mentalidade empreendedora à frente de uma ideia de negócio, traduzida como dados considerados por investidores, mas já estudadas anteriormente.

No que consiste essa mentalidade empreendedora?

Há diferentes tipos de saber. Um engenheiro civil, recém-formado em uma universidade, talvez não seja capaz de erguer um muro relativamente alto. Da mesma forma, que o mestre de obras, que nunca frequentou o ensino formal, está sujeito a gastar mais ferro do que o necessário em uma determinada estrutura, justamente por não saber realizar o cálculo estrutural com a precisão que possa chegar ao limite do mínimo necessário. Os saberes de ambos, não são excludentes, são complementares! E estão alocados em áreas distintas daquilo que chamamos de competência.

Afinal, o que é uma competência?

É uma capacidade de desempenhar tarefas e resolver problemas. Esse conceito é aplicado de forma mais genérica para incluir conhecimentos, habilidades e atitudes que tornam indivíduos mais efetivos em contextos particulares como na educação, empregabilidade, engajamento social, saúde, bem-estar e felicidade.

Então, ser competente implica em: saber algo, saber fazer algo, e ao mesmo tempo, querer fazer algo.

Basicamente há dois grupos de competências, aquelas que chamamos de *Hard Skills* e as *Soft Skills*.

Hard Skills



As *hard skills* são mais objetivas, podem ser mensuradas, cujo processo de aquisição é mais racional, controlável e que normalmente pode ser avaliado por testes.

Soft Skills



As *soft skills* são mais subjetivas que compõem a personalidade e o comportamento do profissional. Elas envolvem o domínio das funções mentais, emocionais e sociais. São construídas a partir das relações, da formação dada por pais, pela educação e pelas experiências de vida.

É importante lembrar que uma competência é uma expressão recorrente, e não esporádica, que tem na frequência a sua validação. São capacidades individuais manifestadas em **padrões consistentes** de pensamento, sentimentos e comportamentos, desenvolvidas através de experiências formais e informais de aprendizado e que são importantes impulsionadores de resultados socioeconômicos pela vida do indivíduo.

Sendo assim, uma mentalidade empreendedora se caracteriza muito mais como uma *soft skill*, que como uma *hard skill*, uma vez que muito do que é exigido do empreendedor para que seu negócio dê certo, tem a ver com seu padrão de respostas comportamentais do que ao conhecimento específico sobre uma determinada área de saber.



Mentalidade Empreendedora

&



Mentalidade Não Empreendedora

O termo empreendedor tem origem na palavra *entrepreneur*, uma expressão que, surge na língua francesa no início do século XVI. Seu sentido original foi dado para procurar ilustrar o comportamento e atributos dos homens envolvidos na coordenação de operações militares. Foi por volta do ano de 1765, que o termo passou a ser utilizado na França para tentar identificar as pessoas que se associavam com proprietários de terras e trabalhadores assalariados.

Já no ano de 1800, o empreendedor já era definido da seguinte forma:

“É o responsável por reunir todos os fatores de produção e descobrir no valor dos produtos a reorganização de todo capital que emprega, o valor dos salários, os juros, o aluguel que paga, bem como os lucros que lhe pertencem.”

Outras relevantes contribuições à delimitação do termo, foram apresentadas ao longo da história, que consideram o empreendedor como um sujeito capaz de se colocar em situações de risco. Além disso, de ter sua habilidade na capacidade de aglutinar os recursos necessários, que envolvem tanto o capital como o trabalho, requeridos para começar um negócio.

É a partir destas contribuições que nasce a ênfase comportamental do empreendedorismo, que vê nas competências, ou seja, nos conhecimentos, habilidades e atitudes do empreendedor, um dos fatores fundamentais para, não só para sua definição, mas que podem explicar seu resultado, compreendendo o empreendedor como um importante agente do sucesso nos negócios, já que este supervisiona seus mínimos detalhes, e caracteriza-se pela tolerância ao risco, pela inovação e pela gerência do negócio.

Tomando em conta a esta sólida base teórica, pode-se caracterizar o que conhecemos como **“mentalidade empreendedora”** sendo um conjunto de competências, que permitem ao empreendedor reunir algumas características como:



É capaz de estabelecer objetivos e metas para si mesmo, consegue manter a energia para o trabalho, se esforçar e se entregar plenamente ao que faz.



Tem raciocínio organizado e atenção meticulosa a detalhes importantes para planejamento e execução de planos. Tem a capacidade de autorregular o que precisa para completar as suas responsabilidades, cumprir seus compromissos, agir de maneira confiante e consistente, e inspirar confiança.



É capaz de manter-se focado em tarefas, mesmo nas mais repetitivas. Evita as distrações, conseguindo superar obstáculos, completar tarefas e terminar o que iniciou, para que atinja objetivos importantes.



Consegue abordar e se conectar com outras pessoas, tanto com pessoas mais próximas, como com aquelas que não conhece. Sabe iniciar e manter contato social e isso não lhe é pesado. Trabalha bem em grupo e se comunica bem, inclusive em público.



Capaz de expressar suas opiniões, necessidades e sentimentos, mesmo ao confrontar outras pessoas, consegue ser preciso e firme. Sabe expressar suas ideias, defender uma posição sem ser grosseiro ou perder o controle. Consegue mobilizar outras pessoas.



Tem um positivismo contagiante, sabe demonstrar paixão e empolgação pela vida; age com entusiasmo e energia diante de suas atividades diárias.



Com respeito, consegue assumir a perspectiva do outro, se coloca no lugar dele sem julgar, com isso, entende os sentimentos e necessidades, o que facilita sua capacidade de construir relacionamentos autênticos. Evita ser ríspido e categórico, está disposto a corrigir, ensinar e deposita uma expectativa positiva sobre o outro, de que ele não vai ferir o acordo realizado.



Tem estratégias efetivas sobre seus níveis de ansiedade e estresse; lida bem com suas frustrações evitando a raiva e a irritação. Tem pensamentos positivos e mantém expectativas otimistas; é capaz de manter a tranquilidade e a serenidade em face de resultados inicialmente desanimadores; não é volátil.



Demonstra interesse em ideias e paixão por aprender, entender e explorar temas intelectualmente; tem uma mentalidade inquisitiva que facilita o pensamento crítico e a resolução de problemas.



É capaz de gerar novas maneiras de pensar e agir, por meio da experimentação, do bom humor, aprendendo com seus erros, com visão.

E, o que poderíamos considerar como uma mentalidade não empreendedora?

Há pessoas que buscam o oposto do que foi listado acima, seu padrão consistente de pensamentos, sentimentos e comportamentos aponta para a segurança, a regularidade e para a ausência de riscos. Seus comportamentos mais naturais visam a busca pela estabilidade e a conformidade, pois possuem uma forma definida de realizar tarefas, quando em grupos, têm disposição em servir. Tais pessoas têm seu valor para as organizações, levam estabilidade e previsibilidade para o ambiente de trabalho, ao mesmo tempo, podem se tornar focos de resistência à mudança.



DESAFIO

Com o objetivo de reforçar as competências aqui apresentadas, convidamos você a realizar um Desafio antes do próximo encontro. Para isso, preencha o Formulário Plano de Desenvolvimento Pessoal que se encontra abaixo, utilizando as seguintes orientações:

1. Liste todas as competências relacionadas a uma mentalidade empreendedora que você julga possuir.
2. Liste também todas aquelas que você ainda não possui ou que precisam ser melhor desenvolvidas, estabelecendo estratégias para desenvolvê-las, assim como, o prazo.
3. Utilize esta lista para acompanhar a sua evolução ao longo do Programa, fazendo atualizações sempre que necessário.
4. Retome este desafio ao final do Programa para avaliar se conseguiu cumprir com o planejamento que realizou.

FORMULÁRIO – PLANO DE DESENVOLVIMENTO PESSOAL

1. Competências que já posso		
2. Competências que preciso desenvolver		
Competência	Como vou desenvolvê-la	Prazo

Se você preferir, converse com seus amigos, sua família e pessoas da sua convivência para ampliar a sua visão sobre você, ou seja, sobre quais competências você já tem e quais ainda pode ou precisa desenvolver.

Outra fonte relevante de informações sobre você mesmo e sobre suas competências, serão os próprios workshops deste programa, bem como, as bancas. Todos estes momentos somados fornecerão oportunidade de você se perceber e se desenvolver!

Esta checagem pode lhe ajudar a descobrir
coisas muitos interessantes sobre você!

Pronto para começar?!

REFERÊNCIAS

- DRUCKER, P. F. **Inovação e Espírito Empreendedor (entrepreneurship): Prática e Princípios.** 6. ed. São Paulo: Pioneira, 2000.
- FILION, L. J. **O empreendedorismo como tema de estudos superiores.** In: Empreendedorismo: ciência, técnica e arte. IEL - Brasília: CNI. IEL Nacional, 1999.
- GARCIA. A.C.R. **O ensino do empreendedorismo na educação formal de crianças: um estudo de caso na rede municipal de Itaperuçu.** Dissertação de Mestrado em Administração – Universidade Positivo. Curitiba, 2014.
- HARVEY, D. **Condição pós-moderna: uma pesquisa sobre as origens da mudança cultural.** Trad. Adail Ubirajara Sobral e Maria Stela Gonçalves. São Paulo: Loyola, 2002.
- KUCKERTZ, A. **Entrepreneurship education: status quo and prospective developments.** *Journal of Entrepreneurship Education - University of Duisburg-Essen*, v. 16, 2013.
- RAMOS, A. G. **A nova ciência das organizações:** uma reconceituação da riqueza das nações. 2. ed. Rio de Janeiro: FGV, 1989.
- SCHUMPETER, J. A. **Teoria do Desenvolvimento Econômico:** uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico. São Paulo: Abril Cultural, 1982.
- SEIFERT, R. E.; VIZEU, F. **Crescimento organizacional:** uma ideologia gerencial? *Revista de Administração Contemporânea*, v. 19, n. 1, p. 127-141, 2015.

