

Empreendedorismo

Caros alunos, as vídeo aulas desta disciplina encontram-se no AVA
(Ambiente Virtual de Aprendizagem).

| **Unidade 3**

Fomento ao Empreendedorismo

Introdução da Unidade

Até que ponto os governos devem apoiar os processos de inovação nas empresas?

Esse tipo de questionamento é frequentemente feito por diversas pessoas envolvidas no estudo do empreendedorismo. Parece fazer parte do senso comum que são as empresas privadas que precisam fazer esforços para encontrar soluções inovadoras para seus públicos. Porém, o processo de inovação pode beneficiar toda a população de um país, uma vez que a inovação se traduz em empresas fortes, que geram trabalho e tributos, além de melhorias para a sociedade.

Em muitos países, existe o consenso de que governos, universidades e agências de fomento precisam trabalhar alinhadas e em parcerias com as empresas, especialmente aquelas de pequeno porte, para viabilizar os processos de inovação.

Os governos podem criar políticas públicas, programas e projetos que viabilizem a inovação para as micro e pequenas brasileiras, fortalecendo o processo de desenvolvimento econômico e social do país. Da mesma forma, as universidades também podem ter um importante papel para a inovação no ambiente empresarial brasileiro, especialmente no universo das pequenas empresas.

O ensino e pesquisa, atividades inerentes às universidades, são componentes indispensáveis do processo de inovação, gerando novos conhecimentos que podem ter uma aplicação prática no mundo dos negócios.

Nesta unidade, vamos observar a evolução do Brasil neste sentido e as medidas adotadas para que as empresas brasileiras se tornem cada vez mais inovadoras.

Também vamos começar conhecendo as etapas que constroem um comportamento empreendedor no ser humano. Vamos identificar os nossos conhecimentos prévios e toda a estrutura que nos levará a empreender de forma segura e definitiva. Vamos também focar no objetivo de vida que nos sustentará durante todo o processo de construção do empreendedorismo na nossa vida. Esse objetivo terá mais condições de nos alimentar de motivação se tiver algumas características fundamentais, que serão trabalhadas. Por fim, seremos convidados a participar de um processo reflexivo, para nos modificarmos internamente a partir do conhecimento que adquirirmos.

Objetivos

Ao final desta unidade, você deverá ser capaz de:

- Identificar as agências de apoio e fomento, as políticas públicas e as estratégias implementadas pelo ambiente empresarial para incentivar a inovação no Brasil.
- Estabelecer o objetivo como fundamento ao empreendedorismo.
- Conhecer-se melhor para saber de onde partir para conquistar seus objetivos.
- Conhecer as etapas de construção do comportamento empreendedor.

Conteúdo programático

Aula 1 – Os novos mecanismos de apoio e fomento à inovação para empresas brasileiras. Políticas públicas voltadas para o processo de inovação: Lei de inovação (2004). A importância da tríplice hélice para a inovação: governo, universidades e empresas.

Aula 2 – Como ser empreendedor?

Referências

Básica

GIMENEZ, Fernando; FERREIRA, Jane Mendes; RAMOS, Simone Cristina; SCHERNER, Maria Luiza Trevizan; CARVALHO, Gleide Moraes de. Empreendedorismo e estratégia de empresas de pequeno porte:

3EsPs. Curitiba:

Champagnat, 2010. 261 p. (Coleção empreendedorismo e estratégia; 1) ISBN 978-85-7292-204-3.#207846

Justificativa: Quando pensamos em empreendedorismo voltado à abertura de empresas é fácil pensar que o empreendedor acaba por começar pequeno. Por isso é interessante esse material sobre estratégia e ligado à construção de um negócio.

MALHEIROS, Rita de Cássia da Costa; FERLA, Luiz Alberto; CUNHA, Cristina J. C. de Almeida. Viagem ao mundo do empreendedorismo. 2. ed. Florianópolis:

Instituto de Estudos Avançados, 2005. 371 p. ISBN 85-86563-04-8.#207840

Justificativa :Por mais que a obra seja uma obra que visa o mundo dos negócios, os conceitos de análise de mercado, elaboração de planejamentos, entre outros, podem ser muito bem associados a todos os tipos de empreendedores apresentados na disciplina.

MAXIMIANO, Antônio César Amaru. Empreendedorismo. São Paulo: Pearson, 2012. ISBN 9788564574342.#5001366

Justificativa :O conceito de empreendedorismo é apresentado nessa obra e a caracterização do empreendedor. Citando comportamentos e formas de empreender.

BIAGIO, Luiz Arnaldo. Empreendedorismo : construindo seu projeto de vida . Barueri, SP: Manole, 2013. ISBN 9788520433256.#5004207

Justificativa :Durante a aula associamos o conceito de empreendedorismo a um objetivo maior, um projeto de vida. Nessa obra também vemos essa associação e a ligação dos conceitos de empreendedorismo ao ferramental necessário para que se possa alcançar sucesso no seu projeto de vida.

BRUNING, Camila; RASO, Cristiane Cecchin Monte; PAULA, Alessandra de. Comportamento organizacional e intraempreendedorismo. Curitiba: Intersaberes, 2015. ISBN 9788544302941.#5003313

Justificativa :O conceito de intraempreendedorismo é bastante tratado nas aulas e muito bem apresentado nessa obra. Também destaco que o conceito de empreendedorismo sem a necessidade de negócios empresariais ficou bem claro no texto.

CHIAVENATO, Idalberto. Empreendedorismo : dando asas ao espírito empreendedor. 4. ed. Barueri, SP: Manole, 2012. ISBN 9788520432778.#5002678

Justificativa :Considerado um dos grandes nomes do empreendedorismo, nessa obra Chiavenato trata do tema com um viés mais voltado à motivação do leitor a empreender. Ainda assim não deixa de fundamentar o conceito e tematizar com uma linguagem acessível.

RAZZOLINI FILHO, Edelvino. Empreendedorismo: dicas e planos de negócios para o século XXI. Curitiba: Intersaberes, 2012. ISBN 9788565704205.#5002137

Justificativa :Como o planejamento tem grande papel na construção de projetos e de empreendedores, podemos deixar clara a participação dessa ferramenta como indicativo do sucesso dos empreendimentos.

STADLER, Adriano; ARANTES, Elaine Cristina; HALICKI, Zélia (Org.). Empreendedorismo e responsabilidade social. Curitiba:

InterSaberes, 2012. 172 p. (Gestão empresarial; 4). ISBN 9788582129012.#5002196

Justificativa :Um dos focos da disciplina de empreendedorismo é mostrar que você pode ser empreendedor em outras áreas. Nessa obra que liga o empreendedorismo à responsabilidade social podemos perceber a proximidade do conceito ao atendimento das demandas da sociedade, portanto é um material muito interessante para quem deseja empreender socialmente.



Você poderá também **assistir às videoaulas** em seu celular! Basta apontar a câmera para os **QRCodes** distribuídos neste conteúdo.

Pode ser necessário instalar um aplicativo de leitura QRcode no celular e efetuar login na sua conta Gmail.

Aula 1 Os novos mecanismos de apoio e fomento à inovação para as empresas brasileiras.



Videoaula 1

Utilize o QRcode para assistir!

Agora assista a um vídeo que apresenta os principais mecanismos de apoio e fomento à inovação para as empresas brasileiras.



As possibilidades advindas dos processos de inovação para empresas são impactantes para países, estados e municípios. Essa realidade foi constatada no Brasil a partir dos anos 1990, com a abertura rápida do mercado nacional, quando muitas empresas brasileiras tiveram dificuldades para se manter competitivas diante de empresas multinacionais que, com o processo de globalização, passaram a disputar o nosso mercado, oferecendo produtos mais modernos e competitivos.

O esforço feito pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) e por algumas universidades, ofertando cursos e treinamentos sobre qualidade total, produtividade e inovação, parece não ter sido suficiente para que as empresas brasileiras fizessem frente àquele novo cenário.

Maximiano destaca que, além do potencial apoio para o desenvolvimento de negócios ou produtos inovadores, é preciso que o empreendedor tenha consciência de que a solução que está sendo oferecida contempla realmente uma necessidade ou oportunidade. Nas palavras dele: “O processo de esclarecer necessidades começa com o entendimento do motivo e do produto do projeto. Por exemplo: para resolver os problemas de competitividade e de poluição de motores atuais, é necessário desenvolver novos motores.” (2012, p.141).

Além das incubadoras de empresas, muitas universidades também estão auxiliando milhares de pequenos empreendedores brasileiros por meio de “empresas juniores”, consultoria prestada por alunos, com a orientação de professores, que tentam auxiliar os empreendedores em seus problemas reais, como viabilidade econômica, pesquisa de mercado ou avaliação do ponto.

Aliado a esse tipo de investimento, não podemos relevar o fato de que as universidades brasileiras, desde o ano 2000, têm contribuído, de forma efetiva, para a

disseminação do conceito de empreendedorismo, inserindo esse tema em suas grades curriculares.

Você já sabia dessas importantes contribuições das universidades brasileiras para a consolidação e divulgação do empreendedorismo entre os jovens brasileiros?

Mas, apesar dos esforços do ambiente acadêmico e de algumas entidades e organizações voltadas para o desenvolvimento do empreendedorismo no Brasil, ainda era importante um posicionamento mais efetivo por parte dos governantes no apoio a esta causa.

A visão do cidadão brasileiro como protagonista importante do processo produtivo nem sempre foi uma vertente visualizada com clareza pelos nossos governantes até o momento da mudança de paradigma ocasionada pela globalização de mercados nos anos 1990.

Sugerimos uma visita ao site da Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores (ANPROTEC).

As empresas brasileiras, nesse período, especialmente aquelas de menor porte, careciam, apesar da atuação do SEBRAE e das universidades, de uma legislação e de políticas públicas mais adequadas, que viabilizassem o investimento mais intensivo em práticas inovadoras. Ainda houve morosidade na articulação das organizações públicas para liderar o processo de articulação entre empresas, governos, universidades e centros de pesquisa em mecanismos que, de forma integrada, atendessem às demandas das empresas no que diz respeito à inovação.

As medidas mais efetivas esperadas pelo ambiente empresarial e pela própria sociedade só começaram a acontecer em meados de 2004, com a Lei da Inovação, que foi um marco para o Brasil em seu empenho para enfrentar os desafios de um cenário competitivo, no qual a inovação é um fator crítico de sucesso em todos os setores.

Políticas públicas voltadas para o processo de inovação: Lei da Inovação (2004)



Videoaula 2

Utilize o QRcode para assistir!

Agora assista a um vídeo que mostra as políticas públicas voltadas para o processo de inovação.



Com a abertura de mercado em princípios do ano 2000, os governantes brasileiros entenderam que o país estava diante de uma nova realidade econômica e social, na

qual seria imprescindível investir em inovação para assegurar um espaço em uma nova ordem econômica emergente.

A necessidade de políticas públicas nessa direção começa a ser discutida e algumas até são implementadas, como o “Projeto INOVAR”, capitaneado pela Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP), no ano 2000, ou o Programa Brasil Empreendedor (PBE), do Ministério do Desenvolvimento, que liberou, no biênio 2000-2001, créditos totais de R\$ 5,8 milhões para empresas de pequeno porte que passaram por um processo de seleção e capacitação.

A certeza e o reconhecimento, nesse momento, por parte do Governo, de que a inovação era um elemento crítico para o desenvolvimento do Brasil culmina com a criação da chamada “Lei de Inovação”, de 2004, que visa o incentivo por meio de apoio financeiro e parcerias com centros de excelência na condução de projetos inovadores para as empresas e, conseqüentemente, para a sociedade brasileira.

Embora uma lacuna importante tenha sido preenchida com a Lei de Inovação, ela também serviu como modelo e inspiração para que estados e municípios criassem leis e outros mecanismos para a promoção dos pequenos projetos empreendedores.

As parcerias realizadas com universidades e com o SEBRAE tiveram um grande aumento a partir da Lei de Inovação.

Como lembra Maximiano, os incentivos governamentais em inovação podem ter uma característica especial para as pequenas empresas que, diferentemente das grandes organizações, atuam com recursos financeiros limitados:

Inovação consiste em liderar o processo de criar novos produtos e serviços. É o caso de empresas recém-criadas que se baseiam em um produto até então inexistente para promover uma renovação de conceitos. Certas empresas tradicionais também têm uma estratégia explícita de renovar suas linhas continuamente.

MAXIMIANO, 2012, p. 55.

É claro que legislações e políticas públicas, nos âmbitos federal, estadual e municipal, podem ser de grande importância para o fortalecimento do empreendedorismo nacional, principalmente com enfoque em inovação. Porém, é necessário que todo empreendedor esteja pronto para utilizar esses mecanismos de forma adequada, visando sempre ao desenvolvimento de seu projeto de empreendimento. Uma linha de crédito mal utilizada, por exemplo, pode se tornar um verdadeiro problema para o empreendedor, ao invés de ser uma solução.

Neste sentido, acreditamos que as universidades, incubadoras, organizações não governamentais e o SEBRAE podem ter um papel decisivo no processo de formação e educação de empreendedores, sem os quais os benefícios oriundos das legislações e políticas públicas voltadas para a inovação terão pouca valia.

A responsabilidade de toda organização pública na implementação de projetos de inovação para as micro e pequenas empresas é sempre muito grande, uma vez que a sociedade brasileira poderá ser beneficiada de diversas formas.

Maximiano alerta que há muitas “partes interessadas” no sucesso de uma empresa, como por exemplo:

- Empreendedores.
- Empregados.
- Fornecedores.
- Clientes.
- Investidores.
- Comunidade.
- Governo (2012, p.12).

A importância da tríplice hélice para inovação: governo, universidades e empresas.



Videoaula 3

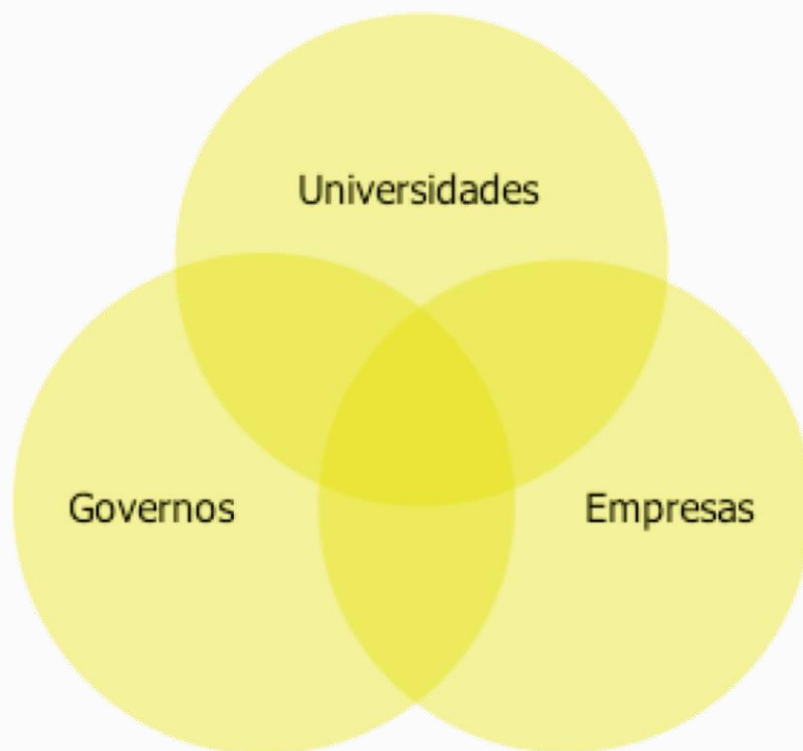
Utilize o QRcode para assistir!

Agora assista a um vídeo que mostra a importância da tríplice hélice para inovação: governo, universidades e empresas.



O conceito de tríplice hélice, criado por Etzkovitz no final dos anos 1990, aponta para a importância da integração entre empresas, governos e universidades, para a promoção da inovação e do próprio empreendedorismo nos países. Segundo esta lógica, os governos deveriam contribuir com políticas públicas e fomento, as universidades cumpririam seu papel formador de profissionais com conhecimento e saberes, e as empresas interagiriam com esses atores para a criação de soluções inovadoras, viabilizando seu crescimento e sua sustentabilidade no mercado e gerando recursos e riquezas que assegurassem retorno para os governos (por meio de empregos para os cidadãos e pagamento de tributos) e investimentos em recursos para pesquisa e equipamentos para as universidades.

Segundo esse autor, “o espaço da inovação é composto por um espaço de conhecimento, onde recursos humanos qualificados e novos conhecimentos são gerados de forma constante, um espaço de consenso, onde são geradas ideias e estratégias para a dinamização do processo de inovação.” (2008, p.37).



Embora o modelo proposto pelo autor pareça simples e totalmente lógico, é preciso considerar aspectos culturais e comportamentais. Principalmente por parte do pequeno empreendedor brasileiro.

Já pensou na possibilidade de um pequeno empreendedor brasileiro buscar o departamento de engenharia de uma grande universidade brasileira para propor uma pesquisa que leve à solução de um problema em sua empresa?

É pouco provável, concorda? Ou então um mestre ou doutor fazendo pesquisa aplicada em uma empresa de pequeno porte?

Pois, apesar dessas limitações culturais, algumas situações já começam a ocorrer no Brasil. A Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (EMBRAPA), embora não seja uma universidade, é um centro de pesquisa e excelência importante na pesquisa sobre produção de alimentos e vem sendo procurada por muitos empreendedores que buscam ajuda para o desenvolvimento de produtos nesse segmento.

Estamos convencidos de que, com a integração entre essas instituições, os processos de inovação seriam mais frequentes no universo das pequenas empresas, pois, como analisa Maximiano, apesar do alto grau de empreendedorismo do brasileiro, as dificuldades para se empreender no Brasil ainda são grandes, principalmente, porque ainda prevalece em nosso país o “empreendedorismo de necessidade”. Esse autor continua: “Entre os empreendedores formais e informais, 68% disseram que abriram o negócio por terem vislumbrado uma oportunidade de negócio, enquanto 32% explicaram que foi por necessidade. Entre as principais razões citadas para dar esse passo estavam o desejo de independência profissional (43%) e o aumento da renda pessoal (35%).” (2012, p.8).

Fazer essa “hélice” girar não é um desafio fácil, mas, certamente, os exemplos e as experiências já são muito mais comuns a partir da “Lei de Inovação”, de 2004. Até porque muito editais (patrocinados por essa Lei) já apontam a integração entre universidades e empreendedores.

A integração entre governo, universidades e empresas, poderá viabilizar, na visão de Maximiano, um dos principais objetivos de todo empreendedor: “O crescimento é uma tendência natural e desejável no mundo dos negócios, que pode ocorrer em virtude da qualidade dos produtos e serviços. À medida que a reputação de sua qualidade espalha, mais pessoas vão querer comprar de você, e com isso sua empresa continua crescendo. Mas nem todos crescerão como desejam; apenas os mais competentes.” (2012, p.54)

Nos últimos 20 anos, as universidades brasileiras vêm adotando como diretriz o apoio ao empreendedorismo e a promoção do desenvolvimento socioeconômico do Brasil por meio de mecanismos de transferência do conhecimento, como o ensino do empreendedorismo, criação de empresas juniores, incubadoras e parques tecnológicos. Essas iniciativas estão proporcionando, principalmente para jovens empreendedores, condições de iniciar seus projetos de empreendimento com algum grau de inovação.

Precisamos lembrar que as universidades particulares tiveram uma grande expansão nas últimas décadas. Além disso, a internet e outras mídias divulgam com bastante periodicidade e abrangência as leis e iniciativas governamentais que beneficiam o desenvolvimento das micro, pequenas e médias empresas no Brasil. Portanto, temos razões para acreditar que, em um futuro próximo, a integração entre governos, universidades e empreendedores irá ocorrer com mais intensidade e de forma mais natural.

Enfatizando esta premissa, a REDE DE TECNOLOGIA endossa a importância das universidades para os processos de inovação nas empresas brasileiras: “Universidades podem também contribuir de uma forma mais proativa para o sistema de inovação, local, regional ou nacional. Esta atitude proativa se consubstancia através da formação de estruturas e mecanismos nas Universidades que facilitem a transferência de conhecimentos/tecnologias para o tecido industrial”. (2008, p.37).

Esse processo de integração será muito importante para o universo dos micro e pequenos empreendedores brasileiros, principalmente no que diz respeito às estratégias de crescimento em seus segmentos de atuação. Conforme afirma Maximiano:

O crescimento deliberado pode ser alcançado de diversas maneiras, com investimento contínuo, crescente capacidade de atendimento, compra de concorrentes, fornecedores ou distribuidores, ingresso em outros ramos de negócios e parcerias com negócios complementares. MAXIMIANO, 2012, p. 54.

Sem a integração proposta pelo conceito de “tríplice hélice”, essas premissas dificilmente serão alcançadas pelos empreendedores brasileiros.

Assista, agora, ao vídeo “Quando uma inovação falha”, veiculado pela ONG “Endeavour Brasil”, sobre o processo de inovação. Está disponível no Youtube e dura cerca de 3 minutos.

<https://www.youtube.com/watch?v=j1mOeqmzg-0>

Aula 2 Como ser empreendedor?



Videoaula 1

Utilize o QRcode para assistir!

Agora assista a um vídeo que fala da importância de responder a essa pergunta e os níveis de conhecimento para isso: Ambiente, Comportamento, Habilidades, Valores, Identidade e Legado.



Para responder a essa pergunta vamos passar por muitas construções, mas antes disso que quero lhe propor uma atividade reflexiva: a figura a seguir representa as etapas necessárias para a construção do empreendedor de sucesso. Ela representa uma pirâmide de esforços e de tempo. Isto é, você vai gastar mais esforços e tempo na base da pirâmide, depois vai ficando mais rápido e com menos esforços seus. Essa trajetória começa na base desta pirâmide, passando por cada estágio e vai lhe construindo como empreendedor. Você vai precisar se firmar em seus propósitos e focar na sua missão na vida. O caminho pode parecer longo e difícil, requer muita dedicação e foco, mas à medida que for avançando, ao longo dos estágios, sua velocidade vai aumentando e sua realização pessoal e profissional vão chegando.

| Gestão Eficaz | | Pensamento Sistêmico Integralidade |
|--------------------------|---|--|
| Gestão de Pessoas | LEGADO (Visão / Espiritualidade) | Quem mais? Espiritualidade Integração: corpo, coração, alma e espírito. |
| | AFILIAÇÃO (Eu / Equipe / Time) | Com quem? A que grupos faço parte? O quanto eu pertencço a cada grupo que me relaciono? |
| Gestão Estratégica | IDENTIDADE (Missão/Propósito) | Quem? Que tipo de pessoa sou eu? Qual minha missão? |
| | CRENÇAS/VALORES (Motivação e Pertencimento) | Por quê? Valores, critérios, o que é importante para mim, no que acredito, qual a minha verdade. |
| | CAPACIDADES/HABILIDADES (Liderança e Estratégia) | Como? Como agir? Quais minhas capacidades? |
| Estrutura Organizacional | COMPORTAMENTO (Ações e Reações) | O quê? Como é meu comportamento em um contexto específico? |
| | AMBIENTE (Limites e Oportunidades) | Onde e Quando? O contexto no qual eu ajo; O meio onde estou inserido. |

Fonte do autor

Os níveis são:

1) Ambiente – é o ambiente externo ao empreendedor, fisicamente é onde a pessoa atua. Você parte da sua realidade, então é importante conhecer o seu contexto e quais são as condições que já possui para chegar ao seu objetivo; além disso é importante definir quando pode atuar, quanto tempo por dia, em que dias, visando realizar seus sonhos.

2) Comportamento – como você se comporta, quais são as suas limitações pessoais, como você pretende chegar aos seus objetivos;

3) Capacidade – É importante conhecer suas habilidades e competências que possui e que precisa desenvolver. Nesse caso, é fundamental entender que estamos em um processo, então é claro que há competências que você precisa adquirir e isso pode ser feito com a ajuda de outras pessoas, ou cursos;

4) Crenças & Valores – Nossa construção do sucesso passará por várias provas que terão que ser vencidas com um esforço enorme. Conhecer nossas crenças e valores nos permite romper os paradigmas que construímos na nossa vida, porém, sempre balizados pelos valores que não permitimos ultrapassar. Podemos querer ganhar mais dinheiro com muito esforço, por exemplo, desde que não envolva nada que macule nosso valor de honestidade.

5) Identidade – Aqui termina nossa caminhada do autoconhecimento e do que temos para iniciar nossa busca pelo sucesso. Quem sou? Qual a minha missão de vida? Essas perguntas nos alimentarão para que consigamos construir uma trajetória firme e direta para nossos objetivos. Quanto mais o nosso objetivo estiver alinhado com a nossa missão de vida, mais alimentados ao sucesso estaremos.

6) Afiliação: está relacionado a com quem compartilho meus sucessos, intimidades, pontos de melhoria e sonhos, tem relação com o “eu” dentro do grupo a que pertenço. Também diz respeito às pessoas que posso contar para as realizações que aspiro. Qual é a equipe que tenho, que tamanho ela tem, quais são as competências das pessoas que formam minha equipe, quais dessas competências completam minhas lacunas?

7) Visão e Espiritualidade – refere-se à camada superior de nosso EU, tem a ver com nossos relacionamentos familiares, com nossos amigos, nossas crenças em tudo aquilo que está além de nosso EU. Também diz respeito ao legado que pretendemos deixar depois de nossa construção. Qual é o propósito maior do que queremos construir. Quando esse propósito está ligado a uma visão além do dinheiro, normalmente temos maior força para realização.

Convido você a fazer uma viagem através destes diferentes níveis neurológicos respondendo a algumas questões e refletindo como se desenvolver para tornar-se um empreendedor de sucesso.

1º nível – Ambiente

Reflita sobre o seu ambiente familiar, trabalho, social, etc. Como é este lugar? Nesta reflexão comece de um contexto mais amplo, em termos não só físicos, dos locais, mas como é o relacionamento entre as pessoas, os valores e princípios que estão neste ambiente. Com esta reflexão, responda:

Como esse ambiente me influencia (positiva ou negativamente)?

2º nível – Comportamento

A partir da reflexão e da visualização deste (s) ambiente (s) que você acabou de descrever, responda:

Como eu me posiciono, como reajo, às influências deste (s) ambiente (s)? Como é o meu comportamento?

Quais destes comportamentos me ajudam? Quais me atrapalham?

3º nível – Habilidades

A partir do que você escreveu sobre seus comportamentos, responda:

Quais os comportamentos que eu percebo que me atrapalham, e que habilidades eu preciso desenvolver para melhorá-los?

Quais os comportamentos que eu percebo que me ajudam, quais são as habilidades positivas? Descreva-as:

5º nível – Valores

Este nível é um dos que devemos nos dedicar muito especialmente, exige uma profunda reflexão.

Quais são meus principais valores? O que é mais importante para mim? Por quê?

6º nível – Identidade

Ao passarmos pelos níveis de Crenças e Valores, contatamos com aquilo que está por trás da forma com que nos expressamos no mundo, devemos ter alcançado uma percepção de quem e do que somos. Procure agora refletir e responda a essas perguntas:

Quem sou eu efetivamente? Quais são os meus talentos inatos (dons)? Quem eu realmente sou e quero ser?

7º nível – Legado

Chegamos ao nível em que nos conectamos com a nossa visão para o mundo, o legado que queremos deixar, nossa contribuição. Reflita sobre essas perguntas:

Qual a minha contribuição para o mundo? Como eu quero ser lembrado(a), qual o meu legado? Em que momento eu fiz a diferença? Como ainda desejo fazer?

(A palavra legado não é se refere necessariamente a algo grandioso, mas a contribuições que podem parecer simples, mas que podem fazer a diferença na vida de alguém. É algo que fazemos, e tão somente por meio da expressão de quem realmente somos).

O nascimento de um sonho



Videoaula 2

Utilize o QRcode para assistir!

Agora assista a um vídeo que fala da importância do sonho para o processo empreendedor.



Qual é o seu sonho?

Essa pergunta deve ser incomodadora! Ter a resposta a ela pode ser a diferença entre você ser, ou não ser um empreendedor. A resposta a essa pergunta deve ser pautada em objetivos claros e em metas parciais para chegar a esses objetivos. Vou dar um exemplo: Se o seu sonho é ter um carro, você precisa ter clareza de que carro quer, qual é o preço dele, quando pretende comprá-lo, quais são as possibilidades de financiamento, quanto esse financiamento custa, quais são as vantagens de se ter o carro e os gastos que se terá com ele posteriormente, entre outras informações.

Veja que é necessário ter muita clareza sobre seu sonho para realmente estar preparado para alcançá-lo.

O sonho é o motor de partida de todo empreendedor. Esse sonho pode definir se você vai precisar abrir uma empresa, se vai galgar posições maiores na empresa de outras pessoas, se vai lutar por ideais, ajudar aos outros, etc. O que definirá que tipo de empreendedor você será.

Além de motor de partida, o sonho também será o combustível que alimentará o indivíduo quando este precisar empenhar esforços e mobilizar seus recursos no dia a dia. Imagine que, durante a sua busca por seu sonho, você tenha que fazer muita economia, deixar de comprar algumas coisas que deseje. Ou que tenha que trabalhar duro enquanto seus amigos estão saindo ou viajando. O que vai te dar a força necessária para enfrentar esses desafios é a grandeza do seu sonho. Quanto mais realizador ele for, maior será o seu empenho sempre.

Então eu reforço minha pergunta inicial:

Qual é o seu sonho?

Sendo assim, vamos pensar um pouco em como deve ser esse sonho!

Realista e realizável

Por mais que a frase “sonhar não custa nada” seja verdadeira e que possamos sonhar com qualquer coisa que desejemos, o sonho empreendedor deve ser algo realista. Quando digo isto estou querendo que o sonho não seja impossível, que ele seja algo que possamos alcançar mesmo que demore um certo tempo. O sonho não precisa ser limitado ao que possamos imaginar, sei disso, mas precisamos ter clareza do sonho empreendedor para que possamos mensurar a distância que temos que percorrer para realizá-lo.

Nesse ponto vem a segunda condição para esse sonho, deve ser realizável, isto é, passível de ser realizado. Deve ser algo que possamos conseguir com esforços. Se estipularmos sonhos muito abstratos, como “ser feliz” ou “a paz mundial” não temos como realizá-los, pois, dependem de fatores muito intrínsecos ou dependem de uma conjuntura de esforços que não dependem de nós. Para ser feliz podemos estabelecer parâmetros nossos que não necessitam de conquistas, podemos ser felizes como estamos, e na verdade, acho que a única forma de sermos felizes é como estamos. E a paz mundial depende de conjunturas globais que não são alcançáveis por nós mesmos. Um sonho realizável pode ser uma profissão, um bem, uma benfeitoria à comunidade ou ao meio ambiente, uma posição social ou política, enfim, um sonho realizável é algo que podemos alcançar em um número finito de passos, isto é, um número finito de conquistas.

Claro e específico



<http://heloronzani.com/wp-content/uploads/2015/12/objetivo2.jpg>

O sonho não pode ser confuso. Quanto mais claro ele for, mais fácil será definirmos como chegar lá. Além disso, é interessante ter sonhos específicos, ou seja, não muito abrangentes. Vou dar um exemplo: Um sonho abrangente seria “viajar pelo mundo”, nesse sonho não está claro para onde se deseja viajar, quantos e quais países se deseja visitar, quanto tempo será necessário para isso...

Um sonho mais claro e específico seria “uma viagem de 2 semanas para a França e Espanha”. Veja que já sabemos os países que serão visitados e quanto tempo será necessário para isso. Assim fica mais fácil pensar na documentação necessária, no tempo que ficaríamos sem trabalhar, no valor que se vai gastar, etc.

Sonhos intermediários

Muitas vezes nosso sonho maior é tão grande que levaríamos muitos anos para conquistá-lo. Isso pode ser um problema, pois uma das coisas que nos faz ter mais forças para economizar, juntar dinheiro, estudar mais, dedicar-se mais ao sonho é a alegria das realizações. Se levarmos muitos anos para conquistar o nosso sonho podemos ter sonhos intermediários, que nos trarão pequenas recompensas que vão nos alimentando até chegarmos no objetivo principal. Vou dar um exemplo. Se nosso sonho é ter uma frota de caminhões, para gerenciarmos uma empresa de logística. Podemos ter como sonhos intermediários a compra de cada um dos caminhões. Assim, quando virmos um caminhão novo chegando ao pátio da nossa empresa, teremos uma alegria grande que nos alimentará para lutarmos pelo próximo.

O sonho intermediário não precisa ter a ver com o sonho principal. Se o sonho principal for uma viagem à Europa para conhecer vários países. Podemos ter outros sonhos, como a compra de um carro, de uma casa, a realização de festas para nossos filhos, a compra de um vídeo game, etc..

A cada conquista intermediária temos realizações que nos darão alegria e força de vontade para conquistar nosso objetivo maior. Só que temos que ter muito cuidado! O plano do sonho maior não pode ser atrapalhado pelos sonhos intermediários. Exemplifico: se você usar o dinheiro que tem guardado para a viagem, para comprar o carro, deixa a viagem ainda mais distante e difícil de ser conseguida. Voltar a patamares inferiores pode atrapalhar, muito, nossos sonhos. Cada vez que recuamos na conquista dos nossos objetivos mais força de vontade é exigida para seguir adiante novamente.

O que fazer então?

O negócio é ter planos separados para o nosso sonho maior e para os sonhos intermediários. Agir de forma precipitada não facilita a realização de nenhum sonho, assim como agir por impulso e improvisadamente também não. O planejamento para alcançar um sonho deve ser seguido, mas isso é tema para os próximos capítulos, mas que fique claro que não podemos a qualquer momento utilizar os nossos recursos disponíveis para o sonho para corrigir problemas que surgem.

Nesse caso, precisamos ter um fundo de reserva para as emergências, para não atrapalhar os planos do nosso objetivo maior.

Autoconhecimento – O ponto de partida

É fundamental saber para onde queremos ir! Esse é o nosso objetivo, ou sonho. Mas também é importante saber onde estamos. É importante demais saber que recursos temos, quem somos, enfim, é necessário que nos conheçamos muito bem para saber de que ponto estamos partindo para a realização dos nossos sonhos.

Para isso vou propor a vocês uma atividade, que tal preencher uma lista?

Relacione suas necessidades mentais, emocionais e espirituais, por exemplo: estar rodeado por seus amigos ou familiares, viver livre do controle de outros, ser independente. Fortalecer sua vida espiritual ou religiosa. É importante que essa lista seja muito completa, para que você mesmo faça uma autoavaliação e conheça-se um pouco mais.

Quais são as suas necessidades mentais?

Do que você precisa para alimentar a mente? Exercícios mentais, uma boa conversa, cursos, estudos em geral....

Quais são as suas necessidades emocionais?

Que emoções precisam ser alimentadas? Precisa estar rodeado por pessoas, precisa ser aceito, precisa agradar a todos, consegue dizer não, está preparado para liderar, considera-se tímido...

Quais são as suas necessidades espirituais?

Você tem ligação com religiões? Precisa de momentos a sós? Faz algum tipo de tratamento espiritual? Gosta de ajudar aos outros? Sente-se bem pensando apenas em si? Precisa de uma comunidade...

Agora vamos responder a outras questões que nos farão entender do que você precisa, para que se defina quem você é. Essa busca pode ficar mais clara se você associar com as suas necessidades físicas. Nesta segunda lista, coloque suas necessidades físicas e materiais, por exemplo: ser saudável, viver em uma cidade livre de poluição, não ter dívidas ou comprar uma casa. Além de identificar seus pontos fortes e sonhos.

Quais são as suas Necessidades Físicas?

O que você precisa para sobreviver além de comer e dormir? Você tem outras necessidades? Como fazer academia, viajar e relaxar?

Quais são as suas Necessidades Materiais?

O que você precisa de recursos materiais? Um carro novo, roupas novas, pagar os estudos, comprar equipamentos...

Quais são os seus Pontos Fortes?

- a. Se você só estiver estudando, quais disciplinas você tem facilidade? Descreva habilidades que você acha que possui, por exemplo se escreve bem, sabe usar computadores muito bem, tem uma boa memória ou é capaz de resolver problemas.
- b. Se já estiver trabalhando, quais tarefas você faz bem? É um bom líder? Resolve problemas com facilidade? Apresenta soluções para os desafios? Relaciona-se bem com os colegas? Com os clientes? Sabe convencer bem as pessoas? Expressa-se com facilidade?

Quais são os seus Sonhos?

- a. Ter um companheiro (a), ter filhos, ter um animal de estimação, fazer um trabalho voluntário, resolver um problema em seu bairro ou cidade. Abrir uma empresa? Ser promovido? Comprar um bem? Seja muito específico e claro no seu sonho!

Vamos preencher agora o quadro que sintetizará tudo o que pensamos, avaliamos e registramos nas duas listas anteriores, a das necessidades e a dos Sonhos. De posse destas duas listas, transcreva os seus registros:

1. O quadro - Projeto de Vida

- a. Vamos utilizá-lo para construir o seu projeto de vida, por meio dos tópicos chegaremos às conclusões de onde você quer chegar. Não desanime, estamos apenas começando uma longa caminhada de desafios e muito sucesso!

2. Use as listas

- a. Aquilo que relacionou na folha de papel para poder esboçar seus objetivos de forma objetiva.

3. Faça agora uma revisão destes seus objetivos para ter certeza de que estamos cobrindo todos os aspectos de sua vida. Veja se não faltou nada: educação, carreira, hobbies, relacionamentos, filhos, conquistas espirituais, aposentadoria, como sua família irá viver financeiramente, etc.

4. Avalie os detalhes do seu projeto de vida

- a. Se pretende uma profissão, escreva o nome da escola, universidade onde pretende estudar, se gostaria de trabalhar em uma determinada empresa ou cargo público, para que você possa ao longo do tempo ir ajustando seu plano de ação.

| ÁREA | OBJETIVO | PORQUE | ETAPAS | PREVISÃO | CONCLUSÃO |
|----------------|----------|--------|--------|----------|-----------|
| ESPIRITUAL | | | | | |
| | | | | | |
| FAMILIAR | | | | | |
| | | | | | |
| FINANCEIRA | | | | | |
| | | | | | |
| FÍSICA | | | | | |
| | | | | | |
| LAZER | | | | | |
| | | | | | |
| PESSOAL | | | | | |
| | | | | | |
| PROFISSIONAL | | | | | |
| | | | | | |
| RELACIONAMENTO | | | | | |
| | | | | | |
| SOCIAL | | | | | |
| | | | | | |



Videoaula 3

Utilize o QRcode para assistir!

Agora assista a um vídeo falando da importância do autoconhecimento.



Esse caminho de autoconhecimento é muito importante. É ele que nos indicará o ponto de partida para nossos sonhos. Se não soubermos onde e como estamos não conseguimos ter uma clareza do que precisa ser feito para chegar aos nossos objetivos. Vou dar um exemplo: se queremos comprar um carro, precisamos saber quanto já temos guardado, quanto ganhamos mensalmente, quanto conseguimos guardar por mês, o quanto estamos suscetíveis à imprevistos, como reagimos quando estamos economizando, enfim, quando nos conhecemos sabemos de que ponto estamos partindo para comprar aquele carro e poder planejar os próximos passos.

O autoconhecimento é um momento reflexivo. Podemos querer nos enganar nesse momento, furtando nossas capacidades, superestimando nossas possibilidades ou pulando essa etapa na gana de começar logo a realizar nossos sonhos. Qualquer tentativa dessas pode nos levar à frustração e nos afastar cada vez mais das nossas metas.

O processo reflexivo não consiste apenas em preencher aquelas listas, é necessário que se pense e analise muito bem as informações que você alimentou, buscando traçar um perfil próprio e mudar o que achar necessário. É comum em qualquer processo reflexivo que cheguemos a momentos de decepção e que queiramos mudar alguma coisa em nossas vidas. Esse pensamento é importante e pode ser um objetivo intermediário para chegar a objetivos maiores. Vou dar um exemplo: durante o processo reflexivo podemos nos considerar desorganizados. Um primeiro passo para chegarmos aos nossos objetivos será nos tornarmos pessoas mais organizadas.

Caso você tenha dificuldade em se analisar, pode pedir ajuda a alguém bem próximo, que possa te fazer enxergar quem você realmente é e não alguém que você deseja ser.

Enfim, que esse momento possa nos fazer chegar mais próximos de nós mesmos, como um espelho, nos mostrando a nossa realidade e nos dando informações suficientes para partirmos para novos desafios.

INDICAÇÃO DE LEITURA

Sugiro a leitura do livro “Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor” de Idalberto Chiavenato. Esse livro está na biblioteca Pearson.

Encerramento

Qual o papel do Governo no apoio à inovação nas empresas brasileiras?

Criar políticas públicas que apoiem direta ou indiretamente o empreendedorismo brasileiro, em função de sua relevância econômica e social para o país.

Quais as principais características da Lei de Inovação de 2004?

Permitiu a criação de recursos financeiros, distribuídos por agentes de apoio e fomento à pesquisa no Brasil, mediante a publicação de Editais Públicos com enfoque em inovação.

De que forma as universidades brasileiras podem apoiar as empresas inovadoras no Brasil?

Por meio do ensino, da criação de incubadoras de empresas e empresas juniores, e de outras parcerias com o setor público e entidades de classe.

Nesta unidade, você pôde avaliar a importância da inovação para empreendedores, governos e toda a sociedade. No complexo e competitivo mundo em que vivemos atualmente, ser inovador não é mais um diferencial que deva ser buscado pelas organizações, mas uma necessidade, na perspectiva empreendedora, e uma questão de bem-estar e solução de problemas para todos os cidadãos.

Começar a caminhar é uma questão de decisão, continuar caminhando requer determinação e motivação. Na aula de hoje vimos que os requisitos para começar a caminhar estão em saber onde se quer chegar e de onde estamos partindo. Então fica claro que a motivação virá do objetivo construído. Caso esse sonho nos seja precioso, teremos mais força para andar e buscar a sua realização.

O caminho do autoconhecimento pode ser trilhado de várias formas. Nós fizemos uma reflexão, nessa aula, passando por meios materiais, espirituais e mentais, mas não é essa a única forma de nos conhecermos. O importante é não esquecer da máxima do grande filósofo: “Conhece-te a ti mesmo”.

Esperamos que este guia o tenha ajudado compreender a organização e o funcionamento de seu curso. Outras questões importantes relacionadas ao curso serão disponibilizadas pela coordenação.

Grande abraço e sucesso!

