

EDUCAÇÃO PROFISSIONAL PARA STARTUPS: UMA REFLEXÃO SOBRE O IMPACTO DO DESENVOLVIMENTO DE COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS PARA O AMADURECIMENTO DO ECOSISTEMA DE STARTUPS NO BRASIL

Roberta Dionello

Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza – e-mail: dionelloroberta@gmail.com

Celi Langhi

Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza – e-mail: celi@infolearning.com.br

Marcelo T. Okano

Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza – e-mail: marcelo.okano@cps.sp.gov.br

Resumo

Em meio ao atual cenário da economia brasileira o incentivo ao empreendedorismo e à educação empreendedora tem sido uma prática constante principalmente porque são os pequenos empreendimentos que movimentam a economia. O objetivo do presente estudo foi fazer uma reflexão a respeito do desenvolvimento de competências empreendedoras por meio da utilização dos conceitos da teoria da aprendizagem significativa e aprendizagem empreendedora e os impactos da utilização destas competências para o amadurecimento do ecossistema de Startups no Brasil. dos grandes desafios para as organizações que buscam aumentar seus lucros, reduzir os custos decorrentes do processo produtivo e manter-se competitivas no mercado está relacionado com a tomada de decisões. A Pesquisa Operacional (PO) lida com diversos problemas e é aplicada em diversas áreas como: indústria, transporte, serviços públicos etc., de maneira que obtenha a melhor solução ou solução ótima e auxiliando os gestores e executivos a tomar as melhores decisões. Dentre os métodos analíticos da PO, está a Programação Linear (PL) que está relacionada ao planejamento de recursos escassos, atendendo as condições operacionais e os objetivos estabelecidos.

Desta O método utilizado para a elaboração do estudo foi qualitativo e consistiu em revisão da literatura por meio de pesquisa bibliográfica, aplicação e análise dos resultados de um questionário aplicado a partir da plataforma online Google forms. As análises identificaram a preocupação crescente do setor com o desenvolvimento das competências empreendedoras, a inter-relação entre as aprendizagens empreendedora e significativa com o aprimoramento das competências empreendedoras e por fim a necessidade de aprofundar estas reflexões para embasar o crescimento estruturado do setor.

Palavras-chave: Educação Corporativa. Aprendizagem Cooperativa. Aprendizagem Empreendedora. Aprendizagem Significativa.

Abstract

In the current scenario of the Brazilian economy, encouraging entrepreneurship and entrepreneurial education has been a constant practice, mainly because it is small enterprises that drive the economy. The aim of this study was to reflect on the development of entrepreneurial skills through the use of the concepts of the theory of meaningful learning and entrepreneurial learning and the impacts of using these skills on the maturity of the startup ecosystem in Brazil. The method used for the elaboration of the study was qualitative and consisted of literature review through bibliographic research, application and analysis of the results of a questionnaire applied through the Google forms online platform. The analyzes identified the growing concern of the sector with the development of entrepreneurial skills, the interrelationship between entrepreneurial and significant learning with the improvement of entrepreneurial skills and finally the need to deepen these reflections to support the structured growth of the sector.

Keywords: Corporate Education. Corporate Learning. Entrepreneurial Learning. Meaningful Learning;

1. Introdução

A principal missão dos empreendedores, seja no setor de educação, finanças, segurança, saúde ou mobilidade urbana, é encontrar soluções para problemas que acometem a sociedade ou um público específico. Quando as soluções propostas estão baseadas em tecnologia e inovação e em um modelo de negócio escalável, de baixo custo e alta potencialidade de crescimento estas passam a ser denominados *startups*.

Já há algum tempo são abordados na literatura os impactos que o empreendedorismo pode gerar na sociedade. De acordo com Espejo e Previdelli (2006) esses impactos ocorrem na sociedade, na economia e na política, gerando empregos, rendas e proporcionando crescimento e desenvolvimento.

Segundo dados da Associação Brasileira de Startups (2017) estima-se que em todo o Brasil existam cerca de 62 mil empreendedores e em torno de 6 mil startups. Se comparado ao número registrado em 2012, quando as discussões a respeito desse novo modelo de negócio ainda estavam em fase inicial é possível observar um crescimento expressivo do mercado. Ainda segundo dados dessa Associação, o número de *startups* pode ser ainda maior, em torno de 10 a 15 mil, uma vez que muitas ainda estão em fase de ideação e boa parte delas ainda não possui Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ).

Em virtude do amadurecimento do ecossistema de *startups* estar ligado ao incentivo ao empreendedorismo e ao amadurecimento do empreendedor torna-se indispensável compreender quais os conjuntos de competências necessários aos indivíduos para que possam atuar adequadamente nesse mercado.

Habilidades como inovação e capacidade de reconhecer oportunidades são facilmente identificadas em empreendedores, mas também é necessário o desenvolvimento de outras habilidades relacionadas a práticas organizacionais, desenvolvimento de equipes de trabalho, relacionamento com o mercado, dentre outras que podem resultar em melhores resultados para o empreendimento.

Nas palavras de Bitencourt (2005) e Freitas e Brandão (2006) o processo de aprendizagem é fundamental para a aquisição de competências, sendo assim compreender como ocorre o processo de aprendizagem empreendedora e buscar seu

aprimoramento torna-se um fator relevante para contribuir com o processo de amadurecimento do setor de *startups* no Brasil.

Para elaboração deste estudo foi considerado que a aprendizagem empreendedora “representa o meio pelo qual se adquire a competência, enquanto a competência representa a manifestação do que o indivíduo aprendeu” (FREITAS e BRANDÃO, 2006, p.100). Em paralelo procurou-se analisar de que forma a aplicação dos conceitos da teoria de aprendizagem significativa proposta por Ausubel, Novak e Hanesian (1980) poderiam contribuir para o aperfeiçoamento dos métodos de aprendizagem empreendedora.

Sendo assim o presente estudo apresenta uma reflexão a respeito da possibilidade da integração entre os conceitos de aprendizagem significativa e de aprendizagem empreendedora como meio para auxiliar no aprimoramento das competências empreendedoras e contribuir para o processo de amadurecimento do ecossistema de *startups* no Brasil.

Referencial Teórico

2.1 Breve histórico e panorama atual do setor de *startups* no Brasil

O termo *startup*, ao contrário do que se poderia imaginar, não é tão recente e vem sendo citado por alguns autores da área de economia desde o século XVII. Entretanto, apenas entre 1996 e 2001, com a chegada da internet e a multiplicação das empresas digitais foram dadas novas dimensões ao termo e conseqüentemente uma nova abordagem ao modelo de negócios.

A definição de *startup*, assim como o modelo de negócios, vem sendo reciclada conforme a percepção dos autores, especialistas e profissionais do setor. Uma das definições encontradas na literatura é de que as *startups* se caracterizam pela inovação do serviço produzido, geralmente de base tecnológica desenvolvido a custos menores e processos mais ágeis. O termo também é sinônimo de pequenas empresas que estão no período inicial de desenvolvimento em condições de alto risco e incerteza.

Segundo artigo publicado no site TECHOJE (s.d.), “uma startup é uma empresa diferente de uma empresa tradicional porque ela utiliza, geralmente, tecnologia e modelos de negócios diferenciados, que fazem com que ela cresça numa velocidade muito acima de uma velocidade normal de mercado. Enquanto uma empresa tradicional cresce 10%, 20% ao ano, uma *startup* tem um crescimento de mais de 200% ao ano. Isso porque ela usa modelos inovadores para vender e comercializar esse produto. Trata-se de uma definição um pouco mais detalhada daquela citada anteriormente, onde demonstram-se alguns parâmetros comparativos de crescimento em relação a empresas tradicionais.

Em meio a tantas variações do mesmo tema verificados na literatura ao longo do tempo, uma em especial chama a atenção por abordar, de forma genérica porém diferencial a contribuição humana como fator preponderante no modelo de negócios. RIES (2011) sustentou que, uma *startup* deve ser entendida como uma instituição humana criada para produzir serviços e/ou produtos inovadores sob condições de grande incerteza. Essa afirmação que na época pareceu radical, foi feita de forma proposital. A ideia era mostrar que os empreendedores estão em todos os lugares, que em qualquer lugar onde houver pessoas testando novas ideias, criando uma maneira melhor de trabalhar ou atendendo a novos clientes por meio da oferta de um produto em novos mercados estaria caracterizado o empreendedorismo. Tal afirmação traz à tona, de forma mais evidente, a importância do capital humano para a inovação, criação de produtos ou prestação de serviços.

Para melhor compreender o crescimento do mercado de *startups* no Brasil faz-se necessário voltar um pouco no tempo e perceber que este crescimento só foi possível em virtude das importantes mudanças ocorridas na economia brasileira a partir da consolidação do Plano Real e conseqüente crescimento econômico ocorrido no país desde então. Tal crescimento econômico associado a anterior abertura da economia para o mercado internacional ocorrida no início dos anos 1990 gerou um novo perfil de consumidores, mais exigente que o anterior. Esse novo momento econômico atraiu investimentos de capital estrangeiro aumentando a concorrência com o mercado doméstico, o que por sua vez acabou por estimular o empreendedorismo local.

De 2011 a 2018 o mercado de *startups* no Brasil cresceu de forma ainda mais significativa, conquistando espaço em todo país. De acordo com os dados apresentados pela agência Brasil EBC (2018), a região sudeste vem concentrando a maior número de startups no mercado nacional. O Estado de São Paulo aparece no topo do *ranking* com 41%, Minas Gerais vem em 2º com 12% e o Rio de Janeiro aparece em 3º com 9,7%. Belo Horizonte e Florianópolis também são duas capitais que vem apresentando resultados expressivos.

Estima-se que no Brasil existam cerca de 6 mil *startups*. Segundo dados da Associação Brasileira de Startups (ABStartups) em 2012 havia 2.519 *startups* cadastradas, apenas cinco anos depois, em 2017 este número saltou para 5.147. Ainda de acordo com a associação, existe a possibilidade deste número ser ainda maior, em torno de 10 a 15 mil, porém grande parte destas empresas podem estar na fase de ideias e conseqüentemente ainda não estejam efetivamente registradas no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ).

É importante salientar que o crescimento do setor vem sendo acompanhado pelo desenvolvimento da maturidade do ecossistema que vem ocorrendo nos últimos anos. Segundo Guilherme Junqueira (ABStartups, 2019), CEO da [Gama Academy](#), o setor vem passando por alguns ciclos que se revelaram de fundamental importância para a consolidação e amadurecimento do mercado. Entre 2011-2012 as *startups* passaram pelo ciclo da “Educação Empreendedora” onde foram discutidas as metodologias e formas de desenvolvimento de empresas inovadoras escaláveis. Entre 2013-2014 foi a vez do ciclo do “Capital de Risco”, que envolveu investimentos nacionais e internacionais. Finalmente entre 2014-2015 foi a vez do ciclo da “Inovação Corporativa”, quando as empresas “convencionais” passaram a enxergar as *startups* como fontes para a inovação e considerar possíveis parcerias.

De acordo com Rafael Ribeiro e Guilherme Junqueira (ABStartups, 2019) atualmente se vive o momento mais maduro do setor de *startups* no Brasil. Até 2018 o país havia atingido a marca de duas “*startups* unicórnios”, termo usado para denominar *startups* com valor de mercado superior a U\$ 1 bilhão. Em 2019 esse número triplicou chegando à marca de seis. Outros dois pontos que denotam o amadurecimento do setor são o desenvolvimento de importantes pesquisas sobre o ecossistema e a

tentativa de desenvolver discussões sobre uma legislação própria para empreendedores no Brasil espelhando modelos internacionais.

2.2 Perfil dos empreendedores de *startups*

O perfil dos empreendedores de *startups*, assim como o próprio setor, tem evoluído ao longo do tempo. Se antes os empreendedores eram pessoas que entravam neste mercado apenas por falta de opção no mercado de trabalho formal e com pouco ou quase nenhum conhecimento de gestão, o cenário atual é bem diferente. Em recente declaração publicada pela Agência Brasil EBC (2018), o diretor executivo da ABStartups, Rafael Ribeiro (2018) avalia que

O empreendedor hoje que está tendo um pouco mais de sucesso está entre 35 e 40 anos, é um empreendedor mais maduro, que muitas das vezes tentou um ou dois negócios e teve resiliência para continuar. Porque dificilmente no primeiro negócio vai dar 100% certo, mas o empreendedor brasileiro é bem diferente dos outros, ele é bem resiliente.

Apesar da evolução ocorrida ao longo do tempo o ecossistema ainda apresenta um déficit de profissionais com perfis específicos. Em conversa com a Revista IETEC publicada no site Techoje (s.d.) Gustavo Caetano, presidente da Associação Brasileira de Startups (ABStartups) e fundador da Sambatech, empresa integrante da San Pedro Valley e premiada internacionalmente relata, que os profissionais de Tecnologia da Informação – TI, além de serem entendidos como o coração de uma *startup*, precisam ter outras qualificações além daquelas de ordem técnica. Estes devem também entender de negócios, posicionamento de produtos, ou seja, ter uma visão mais ampla do negócio e do mercado. Outra competência citada por Gustavo na mesma publicação diz respeito a capacidade de gerir projetos com eficiência, transformando a visão do empreendedor em operação.

Em outra publicação realizada em abril de 2019 pelo jornal Nacional e posteriormente pelo G1, site de notícias, Luiza Zambrana, gerente da Associação Brasileira de Startups declarou que “Para trabalhar em startup a gente fala que existe o time dos

sonhos, que é o hipster (o que conecta produto e usuário), o hacker (aquele que transforma ideia em programa) e o hustler (o vendedor que não desiste) ”.

Nesta mesma publicação Luiza Zambrana (2019) ainda resume:

Tem que ser sedento por conhecimento e sedento por conexões. Precisa conhecer todo o ecossistema. Hoje a gente tem diversas organizações que dão cinco, sete eventos por dia com profissionais do mercado ensinando como eles trabalham. Você precisa ter esse perfil de ir atrás da informação onde quer que ela esteja e se manter atualizado.

Ries (2018) faz uma análise ainda mais interessante a respeito do perfil dos empreendedores de *startup*. O autor chama a atenção para duas situações que vem ocorrendo ao longo dos últimos anos e que impactam diretamente na questão do perfil profissional do setor. A primeira diz respeito a crescente incorporação de *startups* à estrutura de grandes incorporações. O autor observou que a área funcional empreendedora deve ser integrada à trama da organização com muito cuidado para que o papel singular de proteger o “DNA de Startup” da organização não seja perdido e o perfil do colaborador não seja alterado. A segunda advém do crescimento exponencial de algumas *startups*.

O autor também indica que “o hiper crescimento de uma empresa também requer o hiper crescimento de seu pessoal” (RIES, 2018, p.23), uma vez que, ao crescer, as *startups* bem sucedidas precisam aumentar o seu quadro funcional, surgindo assim o desafio de preparar novos profissionais a trabalharem em conformidade com a cultura da *startup*.

Um dos principais desafios enfrentados para manter a essência de um perfil empreendedor é modificar a visão dos gestores e colaboradores a respeito de como lidar com o fracasso. Enquanto os processos de gestão atuais pressupõe que o fracasso pode ser evitado por meio de preparação adequada, planejamento e cuidados na execução, o portfólio gerencial de uma *startup* pressupõe uma grande incerteza, partir do zero, não ter números ou experiências anteriores para embasar planejamentos bem estruturados o que inevitavelmente trarão maiores possibilidades de fracasso.

Ries (2018) exemplifica esta preocupação ao relatar que certo dia em meio a uma reunião com um executivo de uma grande empresa viu em sua mesa uma caneca com a seguinte descrição: O FRACASSO NÃO É UMA OPÇÃO. Tal expressão o levou a refletir que no mundo da *startup* ninguém teria uma caneca desse tipo e pensando nos mais bem-sucedidos empreendedores que conheceu imaginou que provavelmente a caneca deles diria: EU TOMO FRACASSO NO CAFÉ DA MANHÃ.

Partindo das análises realizadas sobre o perfil dos empreendedores foi verificada a necessidade de pesquisar métodos que pudessem auxiliar no desenvolvimento de competências a fim de contribuir para o amadurecimento do setor.

2.3 Aprendizagens empreendedora e significativa e suas contribuições para o desenvolvimento de competências

Diversas foram as definições encontradas para o conceito de aprendizagem empreendedora ao longo da revisão bibliográfica realizada para elaboração deste estudo. Uma dessas definições chamou a atenção por citar os diversos enfoques pelos quais este método é estudado.

Na visão de Man (2006) a aprendizagem empreendedora é estudada sob os enfoques experimental, cognitivo e de *networking*. A abordagem experimental está fundamentada no ciclo de aprendizagem de Kolb (1984) que descreve o processo de aprendizagem como um ciclo contínuo de quatro estágios: agir, refletir, conceitualizar e aplicar. Já a partir do enfoque da abordagem cognitiva a aprendizagem empreendedora é fundamentada em um processo mental de aquisição e retenção de conhecimento e posterior uso deste conhecimento a longo prazo, processo impactado ainda por diversos outros fatores de ordem motivacional, atitudinal, emocional, de confiança e de determinação. O estudo do *networking* como uma das abordagens da aprendizagem empreendedora considera os conhecimentos e habilidades adquiridos pelos micros e pequenos empreendedores ao longo de sua trajetória por intermédio de sua rede de relacionamentos, seja ela profissional ou pessoal.

Tendo em vista os enfoques das abordagens experimental, cognitiva de *networking* utilizados para descrever o processo de aprendizagem empreendedora foi possível

identificar pontos em comum com o processo de aprendizagem significativa proposta por David Ausubel (LANGHI, 2005).

De acordo com Ausubel, Novak e Hanesian (1980), o processo de aprendizagem significativa implica na interação de um novo conteúdo ou informação com um conhecimento prévio presente na estrutura cognitiva do indivíduo. Tal interação seria realizada por meio das chamadas “Pontes Cognitivas”, que são elos entre aquilo que o aprendiz já conhece e aquilo que ele tenciona aprender.

Nesse sentido, o processo de ensino deve necessariamente fazer algum sentido para o aprendiz e este deve estar pré-disposto a adquirir o novo conhecimento. Durante o processo de aprendizagem, a teoria da aprendizagem significativa (AUSUBEL, NOVAK; HANESIAN, 1980) pressupõe ainda o uso de organizadores prévios que servirão de âncora para a nova aprendizagem. Por fim para que o processo seja desenvolvido e concluído com sucesso espera-se que surjam, a partir da contraposição de esquemas prévios com os conceitos novos, conflitos cognitivos capazes de gerar modificações tanto nos novos conceitos quanto nos conceitos prévios.

De acordo com os conceitos da aprendizagem significativa e da aprendizagem empreendedora expostos anteriormente, entende-se que é possível iniciar uma reflexão a respeito dos pontos em comum entre os dois processos. Quando analisadas em separado as três abordagens de aprendizagem empreendedora acabam por deixar em aberto muitas das abordagens contidas nos conceitos da aprendizagem significativa, porém quando a análise é realizada por meio de uma fusão entre as três abordagens (experimental, cognitiva e de *networking*), poucos conceitos da teoria da abordagem significativa deixam de ser abordados.

Partindo da premissa de que o empreendedor deve ser um profundo conhecedor técnico do produto que deseja oferecer, torna-se possível aplicar diversos pontos desses conceitos de aprendizagem. Habitualmente os indivíduos tendem a empreender em negócios nos quais já possuem algum tipo de familiaridade, o que pressupõe algum tipo de conhecimento prévio, propiciando a aplicação do conceito de interação entre estes e os novos conceitos adquiridos. Outro fator que esta premissa

possibilita é a da aquisição do conteúdo significativo, em outras palavras o processo de ensino tendo necessariamente sentido para o aprendiz.

A princípio foi possível identificar que um dos três principais fatores necessários para que a aprendizagem significativa ocorra, a predisposição do indivíduo para a aprendizagem de modo significativo, material potencialmente significativo e estrutura cognitiva capaz de assimilar a nova informação (LANGHI, 2005), é facilmente encontrado em indivíduos que se dispõem a se submeter ao processo de aprendizagem empreendedora.

Três dos quatro estágios que fundamentam o ciclo de aprendizagem experimental - refletir, conceitualizar e aplicar - poderiam ser relacionados e complementados com os conceitos da assimilação, utilização de organizadores prévios para reflexão e surgimento de novo conhecimento que seriam fundamentais para posterior aplicação destes novos conteúdos.

A abordagem por *networking*, por considerar os conhecimentos e habilidades adquiridos pelos aprendizes ao longo de sua trajetória, por intermédio de sua rede de relacionamentos, seja ela profissional ou pessoal, pode ser considerada base para a aquisição do conhecimento prévio necessário para o processo de aprendizagem significativa.

Após analisar as inter-relações e possíveis complementações entre as aprendizagens significativa e empreendedora o estudo passou a uma nova fase onde procurou entender quais as efetivas contribuições destas aprendizagens para a aquisição ou aprimoramento das competências empreendedoras.

De acordo com Bitencourt (2005) competência e aprendizagem são abordagens complementares. Segundo a autora o desenvolvimento das competências é baseado num processo contínuo de aprendizagem que deve ser desenvolvido em paralelo com o processo de repensar as competências das pessoas.

Outros autores como Feuershütte e Godoi (2007) e Barini Filho (2008) também evidenciaram em suas pesquisas que o desenvolvimento de competências está diretamente associado ao processo de aprendizagem. Desta forma, com base nos

estudos apresentados na literatura existente ficou evidente a direta relação entre processo de aprendizagem e o desenvolvimento das competências.

2.4 A relevância da aplicação das competências desenvolvidas e aprimoradas para o crescimento do ecossistema de *startups* no Brasil

Ries (2018) enumera como um dos cinco princípios-chave por trás de sua filosofia do “Estilo Startup” a utilização do espírito de empreendedorismo como característica fundamental para o gerenciamento da área funcional. Ainda nesta publicação o autor defende que

[...] é hora de ir além dessas medidas tímidas e enxergar o empreendedorismo o como uma disciplina básica de uma empresa moderna. Ela tem o papel singular de proteger “DNA de startups” da organização, infundindo a mentalidade e as técnicas empreendedoras por toda a empresa, a fim de investir de forma contínua na próxima geração de inovações (RIES, 2018, p.45).

O autor também defende que muitos funcionários e gestores aprendem ferramentas e procedimentos em diversas outras áreas como finanças, marketing e recursos humanos, dentre outras. Por isso, espera que:

Algum dia, o empreendedorismo funcionará da mesma forma – como uma área funcional dedicada, com seu próprio plano de carreira de empreendedores corporativos, e também como fonte de difusão de conhecimento básico, responsável por disseminar métodos empreendedores por toda a organização (RIES, 2018, p. 45).

Anteriormente, em 2017, um estudo realizado pela Associação Brasileira de Startups (ABStartups) também evidenciou a preocupação do setor com o estímulo do desenvolvimento das competências empreendedoras como base a evolução do ecossistema.

Figura 1 Radiografia do Ecossistema Brasileiro de Startups – Percepção sobre Talentos

IDEIAS PARA EVOLUÇÃO
<ul style="list-style-type: none">• Estimular o empreendedorismo e a alfabetização digital nas escolas.• Incluir o desenvolvimento de habilidades digitais no currículo educacional.• Aproximar escolas a eventos de tecnologia e empreendedorismo.• Transformar trabalhos acadêmicos na criação de startups.

Fonte: Tabela retirada do Relatório publicado em 2017 – Associação Brasileira de Startups

A partir deste momento sentiu-se a necessidade de buscar na literatura definições que pudessem respaldar esta percepção.

Dentre as diversas definições encontradas a respeito da essência do empreendedor, os conceitos de Schumpeter (1982) e Gartner (1989) chamaram a atenção por estarem intimamente alinhados com os conceitos verificados em literatura específica sobre *startups*. Na visão de Schumpeter (1982) o indivíduo empreendedor é aquele que por meio da criação de novas formas de organização e/ ou exploração de novos recursos materiais desestabilizam a ordem econômica e introduzem novos serviços e/ou produtos no mercado. Já na visão de Gartner (1989) indivíduos com o perfil empreendedor pressupõem um comportamento inovador, capaz de propor e aplicar novos métodos, utilização de novos equipamentos, abertura de novos mercados, reorganização de recursos e emprego de práticas estratégicas ao negócio tendo como propósito o crescimento e lucro do empreendimento.

Quando se estende a pesquisa por definições de competências esperadas em indivíduos que tencionam fazer parte do ecossistema de *startups*, é possível verificar expectativas muito semelhantes daquelas encontradas nas definições de Schumpeter e Gartner, porém um com foco maior em inovação, conhecimentos tecnológicos e capacidade de gestão (PACHECO, s.d.)

A partir das definições encontradas foi possível identificar a relevância da aplicação das competências empreendedoras para o amadurecimento do sistema de *startups*.

3. Método

O estudo foi baseado em revisão da literatura por meio de pesquisa bibliográfica sobre o tema, bem como aplicação de um questionário a partir da plataforma online Google forms, e a análise dos respectivos resultados.

Para obter respostas fundamentadas em experiências pessoais, o questionário foi aplicado a um público específico composto por profissionais que atuam ou atuaram no ecossistema de *startups*, tornando a amostra mais restrita. Obteve-se o retorno de 31 respondentes. Tal amostra foi classificada como não-probabilística que de acordo com Martins e Theóphilo (2009) ocorre quando há uma escolha deliberada dos elementos da amostra e não é possível generalizar os resultados para a população.

Foram propostas treze questões sendo uma aberta e doze fechadas. Tais questões tiveram como proposta identificar qual a percepção da rede de profissionais envolvida com o setor de *startups* em relação à necessidade de treinamentos corporativos como ferramenta para o amadurecimento do ecossistema de *startups* no Brasil.

4. Resultados e Discussão

Perfazendo uma breve análise das relações apresentadas pelos especialistas do setor foi possível identificar que as competências mais valorizadas pelo ecossistema *startup* brasileiro atualmente são: capacidade de gestão, resiliência, visão ampliada do mercado, visão diferenciada de fracasso e conhecimentos de TI. Tal resultado obtido por meio de pesquisa bibliográfica a respeito do tema confirma as definições encontradas na literatura a respeito das competências empreendedoras e amplia estas primeiras definições com a inclusão de outras entendidas como essenciais para a atuação no mercado atual. Importante considerar que estas novas competências

citadas acompanharam a evolução do setor empresarial, em especial a evolução tecnológica.

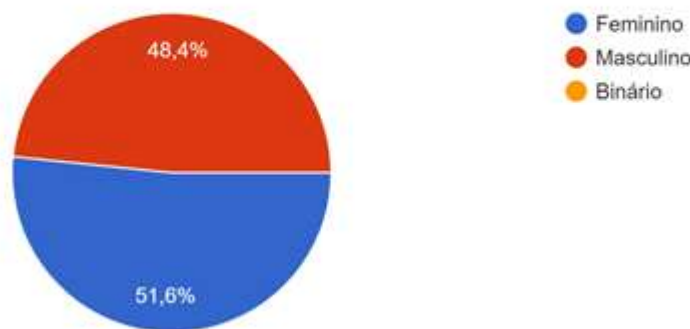
Após a análise da literatura foi dado segmento aos estudos por meio da coleta de dados realizada através da aplicação de questionário da plataforma on-line Google forms.

Com o intuito de identificar o perfil dos entrevistados foram elaboradas as 04 primeiras perguntas.

Figura 02 Perfil dos entrevistados – Sexo/ Gênero

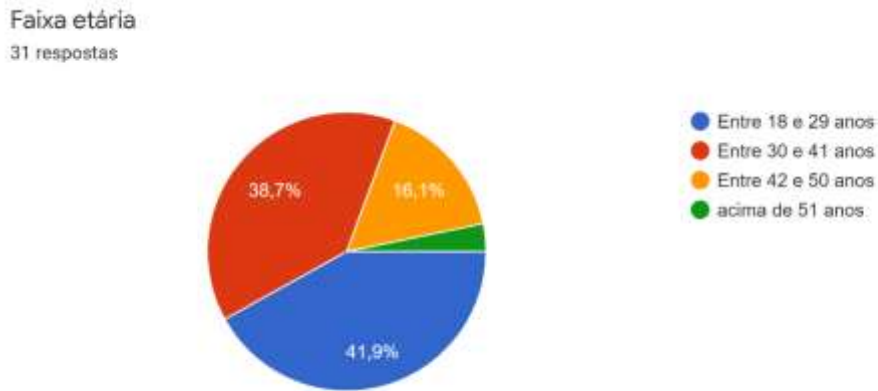
Fonte: Google forms, adequado pelos autores

Sexo
31 respostas



Os resultados obtidos demonstraram certa equidade entre o percentual de respondentes do sexo feminino e masculino. Onde 48,4% dos entrevistados eram do sexo masculino e 51,6% do sexo feminino. Tal resultado diverge dos dados publicados em 2017 pela Associação Brasileira de Startups (ABStartups). Tal publicação, denominada Radiografia do ecossistema brasileiro de startups, realizado com mais de 1000 startups em todo o Brasil demonstrou que 76% destas empresas era composta majoritariamente por pessoas do sexo masculino. Informação bastante relevante há época que gerou inclusive reflexões e campanhas para incentivo do empreendedorismo feminino.

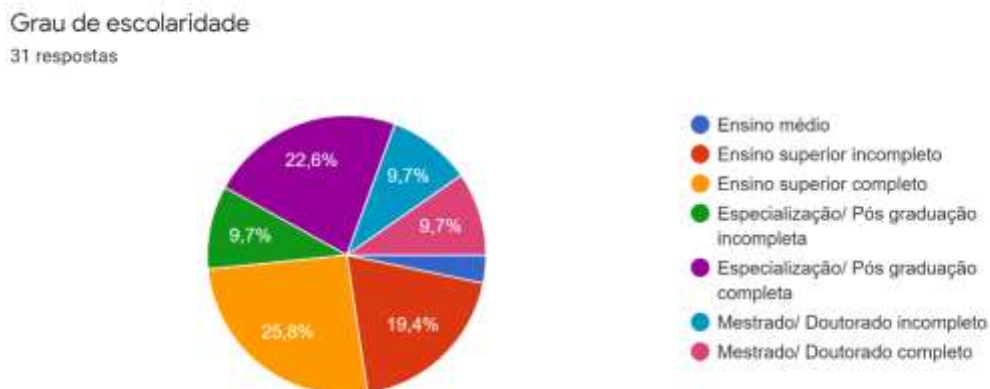
Figura 03 Perfil dos entrevistados – Faixa etária



Fonte: Google forms, adequado pelos autores

Em relação a faixa etária, os resultados obtidos pela amostra concluíram que 41,9% dos entrevistados estavam na faixa dos 18 a 29 anos. Logo em seguida com 38,7% ficaram aqueles com idade entre 30 e 41 anos, enquanto 16,1% informaram ter entre 42 e 50 anos. Estes números confirmam a tendência de amadurecimento do setor citada por Ribeiro (2018).

Figura 04 Perfil dos entrevistados – Grau de escolaridade



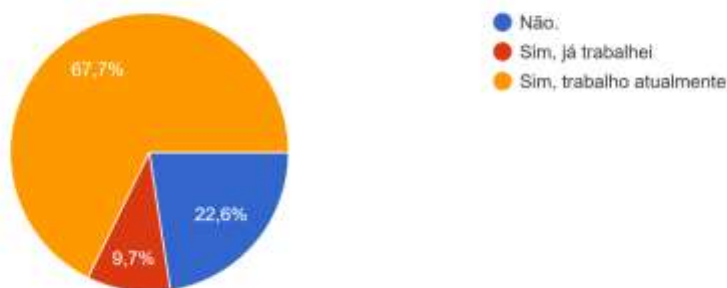
Fonte: Google forms, adequado pelos autores

Outro resultado que corroborou com os achados da literatura diz respeito ao grau de escolaridade dos entrevistados onde 25,8% declararam possuir ensino superior completo, 22,6% Especialização/ Pós-graduação completa e 19,4% Ensino superior incompleto. Segundo RIBEIRO (2018) os empreendedores estão mais maduros e bem preparados. Pressupõe-se que, a partir de uma melhor formação o indivíduo esteja mais bem preparado para tocar seu negócio.

Após analisar o perfil dos candidatos o questionário buscou identificar a relação dos respondentes com o ecossistema brasileiro de Startups.

Figura 05 Relação dos respondentes com o ecossistema

Trabalha ou já trabalhou em Startups?
31 respostas

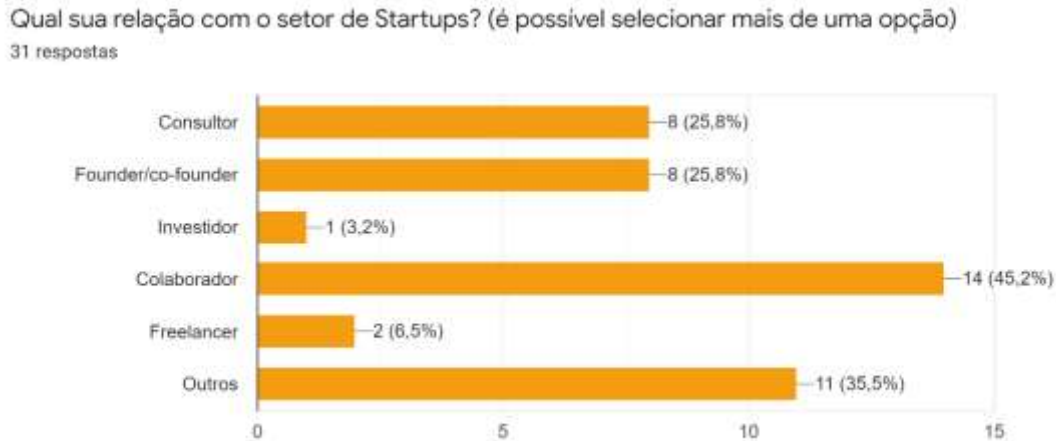


Fonte: Google forms, adequado pelos autores

De acordo com os resultados obtidos 67,7% dos entrevistados trabalham atualmente no setor de startups e 9,7% informa já ter trabalhado em algum momento no setor totalizando 77,4% dos respondentes apontando relação direta com o ecossistema. Tal

informação foi solicitada a fim de validar as respostas obtidas como experiências e percepções pessoais.

Figura 06 Tipo de relação com o ecossistema



Fonte: Google forms, adequado pelos autores

A pergunta da figura 06 teve como objetivo identificar o tipo de relação do respondente com o setor. 45,2% dos respondentes se auto denominaram Colaboradores, 25,8% são consultores e 25,8% são Cofundadores. Lembrando que nesta pergunta foi dada ao respondente a oportunidade de informar mais de uma resposta. Não foi possível fazer nenhum tipo de correlação com a literatura existente. Ao realizar a análise foi percebida 35,5% de respostas para a opção “Outros”, infelizmente não foi ofertada aos entrevistados a possibilidade de especificar esta relação, fato que acabou por deixar uma certa lacuna no momento de analisar os resultados.

Figura 07 Percepção sobre o tipo de competências

De 01 a 04, quais competências você considera mais relevantes para atuar no setor de Startups?



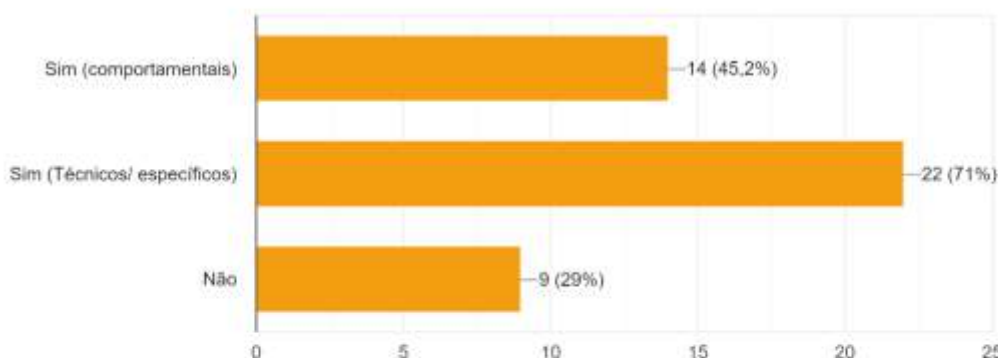
Fonte: Google forms, adequado pelos autores

Em relação a percepção do ecossistema aos tipos de competências mais relevantes para os profissionais que atuam no setor os resultados apontam para criatividade e inovação aliadas a determinação e resiliência, resultados que confirmam as informações obtidas durante o processo de pesquisa a literatura sobre o tema.

Figura 08 Dados sobre oferta de treinamentos no ecossistema

Atuando no setor de Startups já recebeu algum tipo de treinamento? (é possível selecionar mais de uma opção)

31 respostas

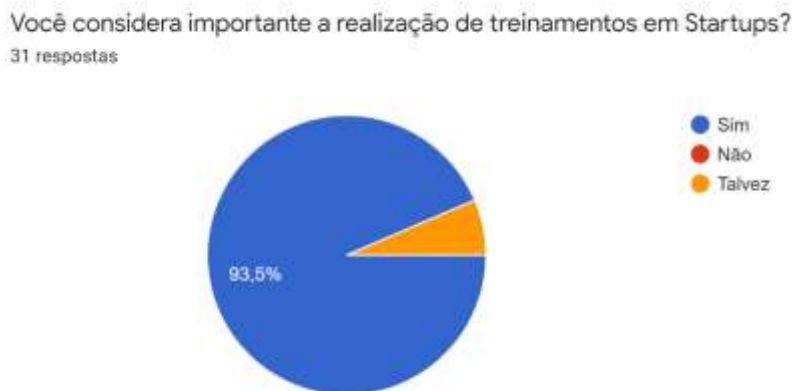


Fonte:

Google forms, adequado pelos autores

Um dado importante levantado pelo questionário diz respeito a oferta de treinamentos pelo ecossistema. De acordo com os resultados obtidos 71% dos respondentes informaram já terem recebido treinamentos técnicos e 45,2% receberam treinamentos comportamentais. Ao contrário do que se poderia supor de que por ter orçamento apertado as Startups não poderiam dispor de recursos para investir em treinamentos a informação obtida foi surpreendentemente positiva uma vez que deixa evidente a preocupação do setor com o aprimoramento das competências dos seus colaboradores.

Figura 09 Percepção sobre a importância de treinamentos



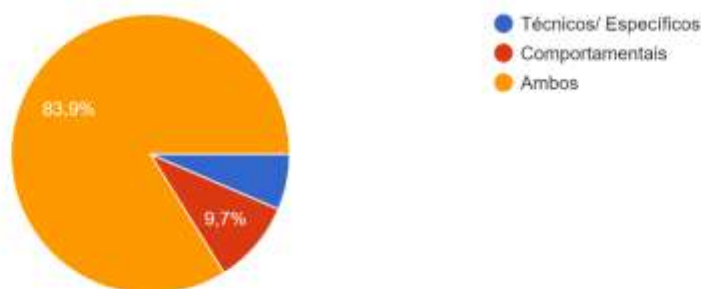
Fonte: Google forms, adequado pelos autores

Ainda a respeito da percepção do setor sobre a importância dos treinamentos os números apresentados na figura 09, evidenciam que a esmagadora maioria do setor, 93,5%, considera importante a realização de treinamentos, informação que justifica o resultado obtido na figura 08 onde 71% dos respondentes informaram ter tido acesso a treinamentos e confirma as informações obtidas na revisão da literatura onde diversos especialistas do setor informaram oferecer treinamentos a seus colaboradores.

Figura 10 Tipos de treinamentos necessários

Que tipo de treinamentos você considera importante para colaboradores de Startups?

31 respostas



Fonte: Google forms, adequado pelos autores

Os resultados obtidos na figura 10 a respeito do entendimento dos integrantes do ecossistema sobre o tipo de treinamento que deve ser oferecido aos colaboradores de startups demonstra que, assim como verificado na literatura visitada existe uma nova visão do setor onde, o oferecimento de treinamentos de ordem comportamental é tão importante quanto aqueles de ordem técnica.

Apenas uma das questões realizadas foi aberta e teve como objetivo verificar qual a percepção do setor em relação a forma como as startups auxiliam na transformação digital. Analisando as respostas recebidas foi possível perceber a presença constante do uso de tecnologia para agilizar processos existentes e criar soluções, pensamento fora da caixa, criação de tecnologias disruptivas, resoluções de problemas de forma criativa.

5. Considerações finais

De acordo com os resultados obtidos na literatura visitada foi possível identificar a relevância da aplicação das competências empreendedoras como parte do processo de amadurecimento do ecossistema de *startups*.

Foi possível identificar algumas relações entre os conceitos das aprendizagens empreendedora e significativa e a inter-relação destas aprendizagens com o

desenvolvimento das competências empreendedoras. Também foram realizadas análises a respeito dos pontos em comum entre estas aprendizagens e levantados alguns pontos onde os conceitos tornam-se complementares entre si.

Após estabelecer esta inter-relação o estudo passou a analisar quais seriam as competências mais relevantes para o desenvolvimento do ecossistema levando em consideração tanto definições da literatura quanto a percepção de integrantes do setor brasileiro de startups. Nesta etapa ficou evidenciado que além de competências bastante referenciadas como inovação, criatividade e conhecimentos em TI, atualmente outras competências como resiliência, saber lidar com o fracasso como parte do processo, ter uma visão estratégica do negócio e saber trabalhar em equipe passaram a ter também grande importância na composição do perfil dos colaboradores do setor.

Importante destacar ainda algumas constatações feitas durante o estudo como a informação de que o perfil dos integrantes do setor de startups é composto majoritariamente por indivíduos do sexo masculino. Outro dado a ser destacado diz respeito a informação de que mais de 70% dos colaboradores de startups já receberam algum tipo de treinamento técnico. Essa informação demonstra a existência de uma abertura e pré-disposição do setor em oferecer desenvolvimento aos seus colaboradores bem como o entendimento de que o aprimoramento de competências seria um meio importante para o amadurecimento do ecossistema.

Assim sendo é possível pressupor que o aprofundamento de estudos visando desenvolver metodologias fundamentadas nos conceitos de aprendizagens significativa e empreendedora para a criação de treinamentos voltados a desenvolver competências focadas nas necessidades específicas dos colaboradores setor poderia ser de grande valia para auxiliar no amadurecimento do ecossistema de Startups.

Como sugestão para novos estudos, baseado no crescente incentivo ao empreendedorismo no país e conseqüente aumento do número de pessoas atuando nesta área fomentar pesquisas que reflitam sobre o desenvolvimento de treinamentos que apliquem metodologias com foco no setor e incentivar uma maior interação entre empresas e escolas técnicas e faculdades de tecnologia para adequação dos conteúdos as necessidades percebidas pelo setor.

Referências

- ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE STARTUPS. **Manual sobre conceitos, metodologias e investimentos em startups**, 2014. Disponível em <<http://www.abstartups.com.br/>>. Acesso em: 24 de jul. de 2019.
- ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE STARTUPS. **Mapeamento Edtechs**, s.d.
- ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE STARTUPS **Radiografia do Ecosistema Brasileiro de Startups - O momento da startup brasileira e o futuro do ecossistema de inovação**, 2017. Disponível em <<http://www.abstartups.com.br/>>. Acesso em: 24 de jul. de 2019.
- AUSUBEL, D. P.; NOVAK, J. D.; HANESIAN, H. **Psicologia educacional**. Rio de Janeiro: Editora Interamericana, 1980.
- BARRINI FILHO, U. **Transmissão da competência empreendedora: Um estudo de casas múltiplos**. 208. Tese (Doutorado) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2008.
- BITENCOURT, C. C. **Gestão de competências e aprendizagem nas organizações**. São Leopoldo/RS: Unisinos, 2005.
- BRITO, Débora. Startups crescem no Brasil e consolidam nova geração de empreendedores. **Agência Brasil EBC**. 2018. Disponível em: <<https://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2018-07/startups-crescem-no-brasil-e-consolidam-nova-geracao-de-empreendedores>>. Acesso em: 24 de jul. de 2019.
- CARRILO, Ana Flávia. Startups no Brasil – a maturidade do ecossistema nos últimos oito anos. **Associação Brasileira de Startups**. 2019. Disponível em: <<https://abstartups.com.br/startups-no-brasil-a-maturidade-do-ecossistema-nos-ultimos-oito-anos/>>. Acesso em: 24 de jul. de 2019.
- CARRILO, Ana Flávia. Fases de uma startup – saiba tudo sobre cada etapa. **Associação Brasileira de Startups**. 2019. Disponível em: <<https://abstartups.com.br/fases-de-uma-startups-saiba-tudo-sobre-cada-estapa/>>. Acesso em: 24 de jul. de 2019.
- DUNDER, Karla. Startups têm forte crescimento e influenciam empresas brasileiras. **Notícias r7**. 2018. Disponível em: <<https://noticias.r7.com/economia/startups-tem-forte-crescimento-e-influenciam-empresas-brasileiras-14032018/>>. Acesso em: 24 de jul. de 2019.
- ESPEJO, M. M. S. B.; PREVIDELLI, J. J. Os grandes desafios e as estratégias do empreendedor no ensino superior privado. In: PREVIDELLI, J. J.; SELA, V. M. (Org.). **Empreendedorismo e educação empreendedora**. Maringá/Pr: Unicorpore, 2006. p. 21-52.

FINANCIADORA DE ESTUDOS E PROJETOS. **Um raio X das Startups no Brasil**, 2019. Disponível em: <<https://www.finep.gov.br/noticias/todas-noticias/5984-um-rio-x-das-startups-no-brasil/>>. Acesso em: 24 de jul. de 2019.

FEUERSCHÜTTE, S.G.; GODOI, C.K. Competências empreendedoras. Um estudo historiográfico no setor hoteleiro. In. ENANPAD:2007. **Anais...** Rio de Janeiro/ RJ.

FLEURY, A.; FLEURY, M. T. L. **Estratégias empresariais e formação de competências**: Um quebra-cabeça caleidoscópico da indústria brasileira. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

FREITAS, I. A. de.; BRANDÃO, H. P. Trilhas de aprendizagem como estratégias de TD&E. In: BORGESANDRADE, s.d.

FREITAS, Tainá. As 4 startups em que os brasileiros sonham em trabalhar em 2019. **Startse**. 2019. Disponível em: <<https://www.startse.com/noticia/startups/62993/startups-brasileiros-sonham-trabalhar/>>. Acesso em: 24 de jul. de 2019.

FUNDAÇÃO DOM CABRAL – Pesquisa O **Ecosistema empreendedor Brasileiro de Startup**. Disponível em: <<http://www.fdc.org.br/conhecimento/publicacoes/relatorio-de-pesquisa-28442/>>. Acesso em: 17/11/2019

FUNDAÇÃO TELEFÔNICA/ VIVO. **Pense Grande, guia para multiplicadores (as) – Professores de ETEC e FATEC**, 2019.

GARTNER, W.B. “Who is an entrepreneur?” Is the wrong question. **Entrepreneurship Theory and Practice**, v. 13, n. 4, p. 47-68, 1989.

GEM 2008. **Global Entrepreneurship Monitor 2008** – Empreendedorismo no Brasil. Curitiba: IBPQ, 2009.

J. E.; ABBAD, G. DA S.; MOURÃO, L. **Treinamento, desenvolvimento e educação em organizações e trabalho**: Fundamentos para a gestão de pessoas. Porto Alegre: Artmed, 2006. p. 97-113.

KOLB, D.A. **Experiential learning**: Experience as the source of learning and development. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1984.

LANGHI, C. Materiais instrucionais para o ensino a distância. Estudo sobre a aplicação da teoria significativa de Ausubel na produção de conteúdo para cursos via Internet. Tese (Doutorado em Psicologia) – Instituto de Psicologia da Universidade de São Paulo, p. 44-50.2005

MAN, T.W.Y. Exploring the behavioural patterns of entrepreneurial learning: A competency approach. **Education e Training**. V.48. n.5, p. 309-321, 2006.

MARTINS, G.A.; THEÓPHILO, C.R. **Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas**. 2.ed. São Paulo: Atlas, 2009

MOREIRA, M.A.; **Teorias de Aprendizagens**. São Paulo: EPU, 1995.

Moreira, M. A. **Aprendizagem significativa**. Brasília: Universidade de Brasília, 1999.

Moreira, M. A. & Masini, E. F. S.. **Aprendizagem significativa: A teoria de David Ausubel**. São Paulo: Moraes, 1982

PACHECO, Ana Carolina. Startups: modelo de negócio em alta no Brasil expande mercado para profissionais de TI. Techoje. Startups crescem no Brasil e consolidam nova geração de empreendedores. **TECHOJE**. s.d. Disponível em: <https://www.techoje.com.br/site/techoje/categoria/detalhe_artigo/1789/>. Acesso em: 24 de jul. de 2019.

PESQUISA mostra que 30% das Startups não conseguem se manter no mercado. **Época negócios**, 2018. Disponível em: <<https://epocanegocios.globo.com/Empreendedorismo/noticia/2018/02/pesquisa-mostra-que-30-das-startups-nao-conseguem-se-manter-no-mercado.html/>>. Acesso em: 24 de jul. de 2019.

RIES, E. **A startup enxuta: como os empreendedores atuais utilizam a inovação contínua para criar empresas extremamente bem-sucedidas** São Paulo: Lua de Papel, 2012.

RIES, E. **O Estilo Startup: como as empresas modernas usam o empreendedorismo para se transformar e crescer**. Rio de Janeiro: LeYa, 2018. 367 p.

SANTOS, Priscila. Startup Brasil. **Revista Galileu**, 2012. Disponível em: <<https://revistagalileu.globo.com/Revista/Common/o,,emi331599-17773,00-STARTUP+BRASIL.html/>>. Acesso em: 24 de jul. de 2019.

SEBRAE-SP, **Pesquisa lado A/ lado B startups**, 2015. Disponível em: http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/SP/Pesquisas/lado_A_B_startups.pdf . Acessado em: 17/11/2019

SCHUMPETER, J.A. **Teoria do desenvolvimento econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico**. São Paulo: Abril Cultural, 1982

ZAMPIER, Marcia Aparecida; TAKAHASHI, Adriana Roseli Wünsch. **Competências empreendedoras e processos de aprendizagem empreendedora: modelo conceitual de pesquisa**. Cad. EBAPE.BR, Rio de Janeiro , v. 9, n. spe1, p. 564-585, July 2011