

PLANO DE ENSINO: EMPREENDEDORISMO EM SETORES TECNOLÓGICOS

PROFNIT – 2018.2

PROFESSORA KATIANNY GOMES SANTANA ESTIVAL

Currículo Lattes: <http://lattes.cnpq.br/4217256031353080>

Agenda:

25 de outubro 17 às 22 hs

26 de outubro: 17 às 22 hs

01 de novembro: 16 às 19 hs Feira de Produtos Orgânicos da Rede Povos da Mata – Itabuna – Centro de Convenções

08 de novembro: 17 às 22 hs

09 de novembro: 17 às 22 hs

10 de novembro: 09 às 12 hs – Visita Técnica Fazenda Yrerê – Associação dos Chocolateiros do Sul da Bahia

23 de novembro: 18 às 22 hs – Apresentação do trabalho final

24 de novembro: Visita técnica Assentamento Dois Riachões, Ibirapitanga. Saída 8 hs e retorno às 15:30 hs. Objetivo: conhecer processo produtivo e beneficiamento de cacau de alta qualidade na agricultura familiar.

Assunto	Referências
Apresentação do plano de ensino: Conteúdo Referências Metodologia Avaliações	Inovação e Empreendedorismo em Tecnologia: https://endeavor.org.br/inovacao-e-empreendedorismo-em-tecnologia/ . Acesso em: 18 de abril de 2017. Como Barcelona e Filadélfia usam a inovação aberta para estimular o empreendedorismo e resolver problemas https://endeavor.org.br/como-usar-inovacao-aberta-barcelona-filadelfia/ . Acesso em: 18 de abril de 2017. Silvio Meira e Viviane Mose: O que pode a tecnologia? Disponível em: https://www.youtube.com/watch?v=jtDcdPg0R-w Acesso em: 18 de abril de 2017. Metodologias: http://cocriar.com.br/biblioteca/metodologias/
Novos negócios inovadores no Brasil	MEIRA, SILVIO. NOVOS NEGÓCIOS INOVADORES DE CRESCIMENTO EMPREENDEDOR NO BRASIL . 1. ed. RIO DE JANEIRO: CASA DA PALAVRA, 2013. v. 1. 416p . Disponível em: http://lelivros.space/book/download-novos-negocios-inovadores-de-crescimento-empreendedor-no-brasil-silvio-meira-em-

	epub-mobi-e-pdf/ . Acesso em 18 de abril de 2017.
O que é empreendedorismo? Empreendedorismo e Negócios de Impacto Social: Estudo de Caso Rede Povos da Mata	Série Vai que Dá: empreendedorismo em setores tecnológicos Disponível em: https://endeavor.org.br/videos/vai-que-da/ . Acesso em: 18 de abril de 2017. Tecnologia Social da Rede Povos da Mata. Disponível em: https://youtu.be/XxV0nja5svA . Acesso em 19 de outubro de 2018.
Análise de Cenários: Matriz SWOT	SEBRAE. Análise SWOT: como aplicar no planejamento da sua empresa. Disponível em: http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/pr/artigos/analise-swot-como-aplicar-no-planejamento-da-sua-empresa.7fb0d31f6f10b510VgnVCM1000004c00210aRCRD . Acesso em 24 de outubro de 2018. Análise SWOT da Rede Povos da Mata – Atividade Prática SEBRAE. Ferramenta Análise SWOT. Disponível em: http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/ME_Analise-Swot.PDF . Acesso em 24 de outubro de 2018.
Atividade prática : construção de uma ideia de negócio – mapeamento de problemas/demandas	BARKEI, E. Baixa Renda x Inovação: Não é Mais do Mesmo. Disponível: https://endeavor.org.br/base-da-piramide-e-inovacao-nao-e-mais-do-mesmo/ . Acesso em 18 de abril de 2017.
Identificação de oportunidades	5 ferramentas práticas para executar projetos inovadores e não ficar só na ideia Disponível em: https://endeavor.org.br/projetos-inovadores-ferramentas/ . Acesso em 18 de abril de 2017. Atividade 2 (anexo 2) – Brainstorming para diversificação do negócio de impacto da Rede Povos da Mata
Fontes de investimentos e de apoios aos empreendedores	Onde buscar Recursos Financeiros para Alavancar o seu Negócio https://endeavor.org.br/onde-buscar-recursos-financeiros-para-alavancar-o-seu-negocio/ Acesso a capital: fontes alternativas https://endeavor.org.br/esta-sobrando-dinheiro/ Mapa do setor de investimentos de impacto no Brasil (2014). Disponível em: https://assets.aspeninstitute.org/content/uploads/files/content/upload/ImpactInvestingStudy_FINAL_VERSION_PORTUGUES.pdf . Acesso em 18 de abril de 2017. VOX Capital. Disponível em: http://www.voxcapital.com.br/ . Acesso em 17 de abril de 2017.

Como identificar possíveis fontes de recursos para apoio ao negócio?	Atividade 3 (anexo 3) – Possíveis fontes de recursos
Empreendedorismo, inovação, novos negócios e transformação social	Caso Geekie: identificando oportunidades sociais e de negócios na educação. Prof. Marcelo Marinho Aidar. Disponível em: http://ice.org.br/wp-content/uploads/pdfs/Geekie_ICE.pdf . Acesso em 17 de abril de 2017. Geekie é destaque no programa Mundo SA, da Globo News https://youtu.be/F8-M33YtJD8 . Acesso em 17 de abril de 2017.
Comportamento do consumidor: ferramentas para o trabalho do empreendedor Construção do mapa da empatia para a Rede Povos da Mata	Atividade 4 (anexo 4) – Mapa da Empatia Mapa da empatia: definindo os seus objetivos e os seus públicos-alvos. Disponível em: http://socialgoodbrasil.org.br/2014/mapa-de-empatia-definindo-os-seus-publicos-alvo . Acesso em 18 de abril de 2017.
Construção do modelo de negócio de impacto Aplicação à Rede Povos da Mata	Canvas: curso básico. Disponível em: http://www.fazinova.com.br/cursos/1 . Acesso em 17 de abril de 2017. Modelo Sebrae: https://www.sebraecanvas.com/#/ Curso gratuito: http://mooc.cps.sp.gov.br/
Exercício prático: construindo o modelo de negócio	Canvas para negócios sociais: http://www.protestoverde.com.br/canvas-para-negocios-sociais-planejar-com-visao/ .
Orientações específicas aos grupos	Atividade 5 (anexo 5) - Aprofundar e escrever a ideia de negócio, preparação do Canvas
Empreendedorismo, tecnologia, inovação e	Apresentação do Canvas e Análise de Cenário Swot para a Rede Povos da Mata. Mapa da Empatia do segmento de clientes da Rede Povos da Mata Avaliação final (banca de avaliadores externos) e encerramento da

negócios de impacto social	disciplina.
----------------------------	-------------

Avaliação da disciplina

Data para entrega e apresentação do trabalho final: 23 de novembro de 2018

Atividade proposta: estudo de caso aplicado do modelo de negócio de impacto social da Rede Povos da Mata e construção do mapa da empatia dos consumidores, coprodutores que participam da Rede com objetivo de gerar informações que subsidiem tomada de decisões, aumento da comercialização, lucros e inovação social.

Divisão da turma em 3 grupos

Metodologia: construção coletiva da análise de cenários do macro e microambiente da Rede Povos da Mata, entrevistas diretas e netnográficas junto aos consumidores da Rede. Pesquisa ação.

A composição da nota final será: N1 (nota da professora da disciplina)+ N2 (avaliador externo)+ N3 (avaliador externo)+N4 (avaliador externo)/4 = **Notal final da disciplina**

Fluxograma de atividades:

1. Apresentação do plano da disciplina e metodologia
2. O que é empreendedorismo?
3. O empreendedor
4. O processo empreendedor
5. Empreendedorismo e tecnologia
6. Negócios de impacto social: conceitos e práticas
7. Estudo de caso da Rede Povos da Mata
8. Desafio da disciplina: Apresentar uma proposta de redirecionamento estratégico e inovação para a Rede Agroecológica Povos da Mata com base no estudo do Mapa da Empatia dos consumidores e construção do modelo de negócios Canvas.
9. Análise estratégica de cenários: matriz SWOT
10. Análise estratégica do cenário da Rede Povos da Mata: pesquisa bibliográfica, documental, netnográfica e exploratória para coleta de informações sobre os ambientes externo e interno da Rede.
11. Canvas: O que é? Para que serve? Como fazer? Partes que compõem o Canvas
12. Atividade prática: construção do Canvas para uma ideia de negócio – passo a passo (atividade em duplas)
13. Mapa da empatia: o que é? Para que serve? Como fazer?
14. Comportamento do consumidor dos alimentos orgânicos no Sul da Bahia: pesquisa ação
15. Divisão dos grupos de trabalho e das tarefas: mapear atividades necessárias para atingirem o objetivo do desafio proposto, divisão das tarefas, estabelecimento dos prazos e responsáveis.
16. Estabelecer uma liderança para cada grupo
17. Análise dos resultados obtidos, elaboração das apresentações e texto final.

18. Produtos finais: apresentações da análise de cenários estratégicos para a Rede Povos da Mata, modelo de negócios Canvas para a Rede Povos da Mata, Mapa da Empatia – resultados das pesquisas junto aos consumidores de alimentos e produtos orgânicos e proposições de ações para redirecionamento estratégico e inovação. Apresentação e entrega de relatório.

Bibliografia básica:

DE SANTANA, Ana Lúcia Jansen de Mello, DE SOUZA, Leandro Marins (Organizadores). Empreendedorismo com foco em negócios sociais. – Curitiba: NITS UFPR, 2015. 172 p. Disponível em: <http://www.negociossociais.ufpr.br/geral/livro-empreendedorismo-com-foco-em-negocios-sociais/>. Acesso em 10 de agosto de 2015.

HISRICH, Robert D. e PETERS, Michael P. EMPREENDEDORISMO. São Paulo: Bookmann, 2004. 592 p.

MEIRA, SILVIO. NOVOS NEGÓCIOS INOVADORES DE CRESCIMENTO EMPREENDEDOR NO BRASIL. 1. ed. RIO DE JANEIRO: CASA DA PALAVRA, 2013. v. 1. 416p . Disponível em: <http://lelivros.space/book/download-novos-negocios-inovadores-de-crecimento-empreendedor-no-brasil-silvio-meira-em-epub-mobi-e-pdf/>. Acesso em 18 de abril de 2017.

OSTERWALDER, Alexander; PIGNEUR, Yves. BUSINESS MODEL GENERATION. Hoboken: John Wiley & Sons, Inc., 2010. 278 p. Tradução Alta Books, Rio de Janeiro, 2011. Disponível em: <http://brazil.enactusglobal.org/wp-content/uploads/sites/2/2017/01/Business-Model-Generation.pdf>. Acesso em 04 de agosto de 2017.

PETRINI, MAIRA; SCHERER, PATRÍCIA; BACK, LÉA. MODELO DE NEGÓCIOS COM IMPACTO SOCIAL. Rev. adm. empres, São Paulo , v. 56, n. 2, p. 209-225, Apr. 2016 . Available from <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0034-75902016000200209&lng=en&nrm=iso>. access on 02 May 2016. <http://dx.doi.org/10.1590/S0034-759020160207>

Vídeo: Qual a diferença entre negócio social e responsabilidade social?

Disponível em: <http://startupsocial.com.br/qual-diferenca-entre-responsabilidade-social-e-negocio-social/>

Anexos

ANEXO 1

ATIVIDADE 01

PREPARATÓRIA PARA CONSTRUÇÃO DO CANVAS

PREENCHER E GUARDAR.

QUE PROBLEMAS EXISTEM NA SUA CIDADE?

Dos vários problemas ainda existentes no Brasil citados nesta aula, quais são os que você vê na sua cidade?

Problema	Este problema existe na sua cidade?
alto índice de analfabetismo ou analfabetismo funcional	
déficit de professores	
má infraestrutura das escolas	
baixo rendimento em português e matemática	
população sem casa própria	
moradias com necessidade de reforma	
falta de coleta de lixo	
moradias sem regularização fundiária	
assistência médica precária	
SUS deficiente	
déficit de médicos especialistas	
aumento da obesidade na população	
município sem agência bancária	
população sem conta bancária	
população endividada	
Outros (descrever)	

Pesquise mais a fundo sobre um dos problemas que afetam a população de baixa renda do Brasil.

Se possível, vá aos locais e tire fotos e compartilhe no Facebook da disciplina!

Não se esqueça de colocar data, local e uma breve descrição.

ANEXO 2

ATIVIDADE 2

Com base nas informações teóricas e empíricas obtidas até o momento sobre **EMPREENDEDORISMO, TECNOLOGIA E NEGÓCIOS DE IMPACTO**, no levantamento realizado na atividade 1, realize um **brainstorming** em grupo para a geração de ideias de negócios de impacto para o Litoral Sul da Bahia:

- 1) Brainstorming (20 minutos de discussão livre sobre ideias de negócios sociais; escolher um moderador para fazer as anotações; após 20 minutos apresentar as ideias discutidas novamente e filtrá-las em 2 ideias que teriam potencial para oportunidade de negócios de impacto inovadores e que utilizem tecnologias (10 minutos).

- 2) Apresentação das 2 ideias com potencial para oportunidades de negócios

Aplicar modelo de Timmons – Qual a oportunidade identificada? Qual mercado ela atende? Qual retorno econômico ela proporcionará? Qual o investimento e prazo de retorno necessários? Quais as vantagens competitivas identificadas, preço ou diferenciação? Qual o perfil da equipe? Grau de comprometimento da equipe?

Anexo 4

Atividade 4

A partir da ideia de negócio de impacto identificada como potencialmente viável pela equipe, ir à campo para estudo do mapa de empatia.

Conversar com no mínimo 10 (dez) clientes potenciais para o negócio.

Mapa da empatia:

1. Quem é seu cliente pagante (especificar)? Ex: Maria, 22 anos, solteira, consultora, trab em uma ONG...
2. O que ele pensa e sente? Quais as suas principais preocupações e aspirações? Ex: causas sociais, produtos sustentáveis...?
3. O que esse cliente vê? Que ambientes frequenta, amigos, o que o mercado oferece. Ex: saraus, mercados alternativos de moda...?
4. O que ele escuta? O que os amigos dizem, influenciadores, o que o chefe fala, família, etc? Ex. programas de rádio...?
5. O que ele fala e faz? Atitude em público, aparência, comportamento. Ex: politizado, solteiro, descolado, engajado...?
6. Fraquezas: quais os medos, frustrações e obstáculos do seu cliente?
7. Ganhos: quais os desejos, necessidades, formas de medir o sucesso, obstáculos do seu cliente?

Anexo 5

Atividade 5

Aprofundar e escrever a ideia de negócio:

1. Quem é o cliente pagante e o que está disposto a pagar com recorrência (continuidade suficiente para manter o negócio)?
2. Qual é o problema econômico, social, ambiental que se busca resolver através da proposta do negócio de impacto?
3. Como a tecnologia auxiliará a potencialização da proposta de valor do negócio?
4. Qual o produto mínimo viável - carro (s) chefe (s) para colocar no mercado e fazer o negócio rodar?
5. Qual o segmento de mercado consumidor? Aproveitar informações secundárias (pesquisas disponíveis na internet) e mapa da empatia
6. Como se estrutura o modelo de receita? % comércio virtual (se houver)? % pessoa física? % venda direta? % pessoa jurídica?
7. Quais os indicadores (definir no mínimo 3) utilizados para a mensuração dos impactos sociais e ambientais?
8. Quais os canais de distribuição utilizados para atingir os clientes? Como pretende promover, impulsionar o funcionamento dos canais?
9. Quais as projeções financeiras de comercialização? Projeções de custos? Projeções de vendas?