

## PLANO DE ENSINO: EMPREENDEDORISMO

PROFESSORA KATIANNY GOMES SANTANA ESTIVAL

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

**Horários das aulas:** terças: 07:30 às 10:50 hs.

Data	Assunto	Referências
Aula 1	<p>Apresentação do plano de ensino: Conteúdo Referências Metodologia Avaliações</p> <p><b>Atividade World Café:</b> conversando sobre empreendedorismo nas engenharias</p>	<p><b>Como Barcelona e Filadélfia usam a inovação aberta para estimular o empreendedorismo e resolver problemas</b>  <a href="https://endeavor.org.br/como-usar-inovacao-aberta-barcelona-filadelfia/">https://endeavor.org.br/como-usar-inovacao-aberta-barcelona-filadelfia/</a>. Acesso em: 18 de abril de 2017.</p> <p><b>Silvio Meira e Viviane Mose: O que pode a tecnologia?</b> Disponível em: <a href="https://www.youtube.com/watch?v=jtDcdPg0R-w">https://www.youtube.com/watch?v=jtDcdPg0R-w</a> Acesso em: 18 de abril de 2017.</p> <p><b>Metodologias:</b>  <a href="http://cocriar.com.br/biblioteca/metodologias/">http://cocriar.com.br/biblioteca/metodologias/</a></p>
Aula 1	Novos negócios inovadores no Brasil Empreendedor	<p>MEIRA, SILVIO. <b>NOVOS NEGÓCIOS INOVADORES DE CRESCIMENTO EMPREENDEDOR NO BRASIL</b>. 1. ed. RIO DE JANEIRO: CASA DA PALAVRA, 2013. v. 1. 416p . Disponível em: <a href="http://lelivros.space/book/download-novos-negocios-inovadores-de-crescimento-empreendedor-no-brasil-silvio-meira-em-epub-mobi-e-pdf/">http://lelivros.space/book/download-novos-negocios-inovadores-de-crescimento-empreendedor-no-brasil-silvio-meira-em-epub-mobi-e-pdf/</a>. Acesso em 18 de abril de 2017.</p>
Aula 2	O que é empreendedorismo? Empreendedorismo e negócios sociais	<p><b>Série Vai que Dá</b> Disponível em: <a href="https://endeavor.org.br/videos/vai-que-da/">https://endeavor.org.br/videos/vai-que-da/</a>. Acesso em: 18 de abril de 2017.</p> <p><b>Bibliografia utilizada:</b> DE SANTANA, Ana Lúcia Jansen de Mello, DE SOUZA, Leandro Marins (Organizadores). Empreendedorismo</p>

		<p>com foco em negócios sociais. – Curitiba: NITS UFPR, 2015. 172 p. Disponível em: <a href="http://www.negociossociais.ufpr.br/geral/livro-empendedorismo-com-foco-em-negocios-sociais/">http://www.negociossociais.ufpr.br/geral/livro-empendedorismo-com-foco-em-negocios-sociais/</a>. Acesso em 10 de agosto de 2015.</p> <p><b>Vídeo: Qual a diferença entre negócio social e responsabilidade social?</b> Disponível em: <a href="http://startupsocial.com.br/qual-diferenca-entre-responsabilidade-social-e-negocio-social/">http://startupsocial.com.br/qual-diferenca-entre-responsabilidade-social-e-negocio-social/</a></p>
Aula 3	Atividade prática: construção da ideia de negócio – mapeamento de problemas/demandas	<p><b>Exibição e discussão do filme Quem se importa?</b></p> <p>Disponível em: <a href="http://www.quemseimporta.com.br/">http://www.quemseimporta.com.br/</a></p> <p>BARKI, E. <b>Baixa Renda x Inovação: Não é Mais do Mesmo.</b> Disponível: <a href="https://endeavor.org.br/base-da-piramide-e-inovacao-nao-e-mais-do-mesmo/">https://endeavor.org.br/base-da-piramide-e-inovacao-nao-e-mais-do-mesmo/</a>. Acesso em 18 de abril de 2017.</p> <p><b>Atividade 1 – Identificação de problemas e demandas do Litoral Sul da Bahia (anexo1)</b></p>
Aula 4	Identificação de oportunidades  Modelo de negócios e avaliação de impacto	<p>5 ferramentas práticas para executar projetos inovadores e não ficar só na ideia Disponível em: <a href="https://endeavor.org.br/projetos-inovadores-ferramentas/">https://endeavor.org.br/projetos-inovadores-ferramentas/</a>. Acesso em 18 de abril de 2017.</p> <p><b>Bibliografia utilizada:</b></p> <p>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 &lt;<a href="http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&amp;pid=S0034-75902016000200209&amp;lng=en&amp;nrm=iso">http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&amp;pid=S0034-75902016000200209&amp;lng=en&amp;nrm=iso</a>&gt;. access on 02 May 2016. <a href="http://dx.doi.org/10.1590/S0034-759020160207">http://dx.doi.org/10.1590/S0034-759020160207</a></p> <p><b>Atividade 2 (anexo 2) – Brainstorming para geração de negócios de impacto no Litoral Sul da Bahia</b></p>
Aula 5	Fontes de investimentos e de apoios aos empreendedores	<p><b>Onde buscar Recursos Financeiros para Alavancar o seu Negócio</b> <a href="https://endeavor.org.br/onde-buscar-recursos-financeiros-para-alavancar-o-seu-negocio/">https://endeavor.org.br/onde-buscar-recursos-financeiros-para-alavancar-o-seu-negocio/</a></p> <p><b>Acesso a capital: fontes alternativas</b> <a href="https://endeavor.org.br/esta-sobrando-dinheiro/">https://endeavor.org.br/esta-sobrando-dinheiro/</a></p> <p><b>Mapa do setor de investimentos de impacto no Brasil (2014).</b> Disponível em: <a href="https://assets.aspeninstitute.org/content/uploads/files/content/upload/ImpactInvestingStudy_FINAL_VERSION_PORTUGUES.pdf">https://assets.aspeninstitute.org/content/uploads/files/content/upload/ImpactInvestingStudy_FINAL_VERSION_PORTUGUES.pdf</a>. Acesso em 18 de abril de 2017.</p>

		VOX Capital. Disponível em: <a href="http://www.voxcapital.com.br/">http://www.voxcapital.com.br/</a> . Acesso em 17 de abril de 2017.
Aula 6	Como identificar possíveis fontes de recursos para apoio ao negócio?	<b>Atividade 3</b> (anexo 3) – Possíveis fontes de recursos
Aula 7	Empreendedorismo, inovação, novos negócios e transformação social	<b>Caso Geekie: identificando oportunidades sociais e de negócios na educação.</b> Prof. Marcelo Marinho Aidar. Disponível em: <a href="http://ice.org.br/wp-content/uploads/pdfs/Geekie_ICE.pdf">http://ice.org.br/wp-content/uploads/pdfs/Geekie_ICE.pdf</a> . Acesso em 17 de abril de 2017. <b>Geekie é destaque no programa Mundo SA, da Globo News</b> https. Disponível em: //youtu.be/F8-M33YtJD8. Acesso em 17 de abril de 2017. <b>Caso Programa Vivenda:</b> <a href="http://programavivenda.com.br/">http://programavivenda.com.br/</a> <b>Programa Vivenda:</b> https://youtu.be/OU3cvNO_kll
Aula 8	Comportamento do consumidor: ferramentas para o trabalho do empreendedor.	<b>Atividade 4</b> (anexo 4) – Mapa da Empatia <b>Mapa da empatia: definindo os seus objetivos e os seus público-alvos.</b> Disponível em: <a href="http://socialgoodbrasil.org.br/2014/mapa-de-empatia-definindo-os-seus-publicos-alvo">http://socialgoodbrasil.org.br/2014/mapa-de-empatia-definindo-os-seus-publicos-alvo</a> . Acesso em 18 de abril de 2017.
Aula 9	Construção do modelo de negócio de impacto	<b>Canvas: curso básico.</b> Disponível em: <a href="http://www.fazinova.com.br/cursos/1">http://www.fazinova.com.br/cursos/1</a> . Acesso em 17 de abril de 2017. <b>Modelo Sebrae:</b> <a href="https://www.sebraecanvas.com/#/">https://www.sebraecanvas.com/#/</a> <b>Curso gratuito:</b> <a href="http://mooc.cps.sp.gov.br/">http://mooc.cps.sp.gov.br/</a>
Aula 10	Exercício prático: construindo o modelo de negócio	<b>Canvas para negócios sociais:</b> <a href="http://www.protestoverde.com.br/canvas-para-negocios-sociais-planejar-com-visao/">http://www.protestoverde.com.br/canvas-para-negocios-sociais-planejar-com-visao/</a> .
Aula 11	Orientações específicas aos grupos	<b>Atividade 5</b> (anexo 5) - Aprofundar e escrever a ideia de negócio, preparação do Canvas
Aula 12: Encerrame	Empreendedorismo, tecnologia,	Apresentação do Canvas da proposta de negócio de impacto. <b>Avaliação final</b> (banca de avaliadores externos) e encerramento da disciplina.

nto da disciplina	inovação e negócios de impacto	
-------------------	--------------------------------	--

## **Avaliação da disciplina**

### **Data para entrega e apresentação do trabalho final: Aula 12**

**Atividade proposta:** desenvolvimento de uma ideia de empreendimento para o Litoral Sul da Bahia, que englobe as engenharias, empreendedorismo, inovação e atendimento às demandas regionais. Modelo de apresentação final: CANVAS.

Equipes de até 5 (cinco) integrantes cada

**Metodologia:** construção coletiva da atividade 1 à atividade 5 (anexos 1 à 5 a seguir) propostas no Plano de Ensino.

**Avaliação:** as ideias de negócios serão apresentadas para avaliadores externos que atribuirão feedbacks e notas de 0 à 10 para cada equipe.

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**

### **Bibliografia básica:**

EMPREENDEDEDORISMO. Robert D. Hisrich e Michael P. Peters. São Paulo: Bookmann, 2004. 592 p.

COMINI, G.; BARKI, E.; AGUIAR, L. A three-pronged approach to social business: a Brazilian multi-case analysis. Revista de Administração da USP, São Paulo, v. 47, n. 3, p. 385-397, jul./set. 2012.

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.

IIZUKA, E. S.; VARELA, C. A.; LARROUDÉ, E. R. A. Social business dilemmas in Brazil: Rede Asta case. RAE-Revista de Administração de Empresas, v. 55, n. 4, julho-agosto, p.385-396, 2015. <http://dx.doi.org/10.1590/S0034-759020150403>.

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](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>.

YUNUS SOCIAL BUSINESS. Apostila do Curso Negócios Sociais. Sebrae. Yunus Social Business. 2015. 73p.

YUNUS, M.; MOINGEON, B.; LEHMANN-ORTEGA, L. Building social business models: lessons from the Grameen experience. Paris: HEC, 2009. (Working Paper, 913).

YUNUS, Muhammad. Criando Negócios Sociais. Rio de Janeiro: Campus-Elsevier, 2010.

#### **Links complementares:**

Negócios de impacto social e Inovação com causa, um novo jeito de empreender: <https://www.youtube.com/watch?v=wk5QIQgc9PA>

Negócios de impacto: <https://youtu.be/WibHH8gvh7c>

Yunus social business Brasil (casos): [https://www.youtube.com/channel/UC\\_1iGOSSrC8-zl5HkCdBrXQ](https://www.youtube.com/channel/UC_1iGOSSrC8-zl5HkCdBrXQ)

<http://porvir.org/negocios-sociais-crecem-se-estruturam-brasil/>

<http://www.negociossociais.ufpr.br/>

<http://www.yunusnegociossociais.com/>

<http://revistapegn.globo.com/Banco-de-ideias/Negocios-sociais/noticia/plantao.html>

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/negocios-sociais-na-pratica-conheca-algumas-iniciativas,9172ebb38b5f2410VgnVCM100000b272010aRCRD>

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/o-que-sao-negocios-de-impacto-social,1f4d9e5d32055410VgnVCM1000003b74010aRCRD>

[http://maratonadenegociossociais.com.br/sc/wp-content/themes/maratona/file/cartilha\\_ns\\_ii.pdf](http://maratonadenegociossociais.com.br/sc/wp-content/themes/maratona/file/cartilha_ns_ii.pdf)

<http://www.artemisia.org.br/curso-negocios-sociais>

**Anexos (abaixo)**

## 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?