

guia do empreendedorismo

No 31,0422.

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

Bizeto, Marcos Augusto.

Guia do empreendedorismo [livro eletrônico] / Marcos Augusto Bizeto ; [organização Sylvia Maria Affonso da Silva ; edição de texto Simeão Souza Moraes]. -- São Paulo : UNIVERSIDADE FEDERAL DE SÃO PAULO, 2022.

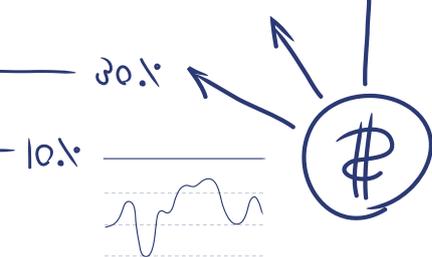
4,32 MB ; PDF.

1. Empreendedorismo. 2. Empreendedores. 3. Incubadoras de empresas. 4. Empresas novas - Administração. I. Universidade Federal de São Paulo. Agência de Inovação Tecnológica e Social.

CDD 658.11

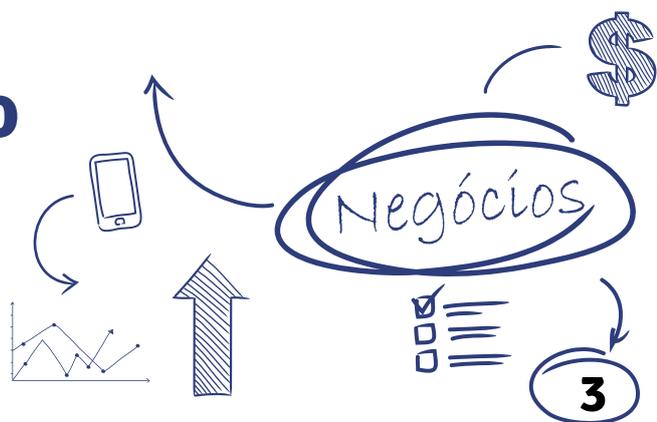
Elaborado por Cristiane de Melo Shirayama - CRB 8/7610

Doi: 10.34024/agits20220005



Súmario

- 4..... Empreendedorismo Acadêmico**
- 4..... Como empreender na Universidade**
- 6..... Empresas Juniores**
- 7..... Intraempreendedorismo**
- 9..... Empreendedorismo de Mercado**
- 9..... Empreendedorismo Social**
- 9..... Empreendedorismo em Saúde**
- 10.. Empreendedorismo em Educação**
- 12.. Startups Universitárias**
- 12.. Incubadoras**
- 12.. Aceleradoras**
- 13.. Spin Off**
- 13.. Modelo de Negócio**





A Universidade Federal de São Paulo (Unifesp) junto com sua Agência de Inovação Tecnológica e Social – **agits**, tem como política universitária e incentivo institucional, o reconhecimento por sua capacidade de inovar e incentivar o empreendedorismo, intermediando a criação de conhecimento e a geração de valor para a sociedade a partir da Ciência.

Como todo bom empreendimento, nada se faz sozinho: **motivamos institucionalmente a participação de toda a comunidade universitária, para que juntos possamos contribuir para o desenvolvimento sustentável, crescimento econômico e social, e a governabilidade em vários níveis.** Para atender às demandas do país e do mundo, queremos expandir, melhorar e qualificar a área educacional, nos conectando com o setor produtivo, instituições públicas e privadas.



A Unifesp já adota na grade curricular de seus cursos, matérias sobre empreendedorismo, negócios, startups e inovação. De forma complementar, as Empresas Juniores, Centros Acadêmicos, as Atléticas e a Enactus Brasil também representam excelentes formas de inserção no mundo do empreendedorismo. Todas essas atividades extracurriculares desenvolvem características relacionadas à liderança, propósito, trabalho em equipe, flexibilidade de reações, entre outras importantes para quem quer empreender.

Além disso, a **agits** promove treinamentos e eventos, como o HACKAGITS (veja o que rolou nesse evento [aqui](#)). Essas atividades permitem que jovens desenvolvam a criatividade e apliquem conhecimentos vistos em sala de aula e adquiridos durante a trajetória acadêmica em atividades de extensão, agremiações e ligas para desenvolvimento de projetos reais que, posteriormente, são auxiliados por mentorias para saírem do papel. Eventos como esse conectam estudantes de diferentes cursos e a multidisciplinaridade é justamente o fator complementar para o surgimento de ideias impactantes que representam a proposta de valor que a agência deseja passar para sociedade: **negócios sustentáveis e com lideranças conscientes.**

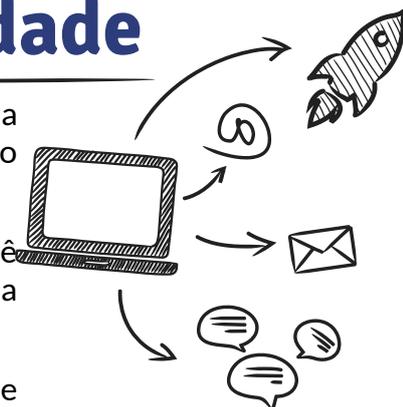
Como empreender na Universidade

Pode ser que seu curso de graduação ou pós-graduação já tenha previsto na grade curricular, ações em empreendedorismo e inovação, mas caso isso não esteja evidente, faça uma busca na área de cursos da **agits**, [aqui](#).

Conhecer o ecossistema de empreendedorismo é importante para que você tome as melhores decisões, inclusive a de não empreender. Uma breve história que pode fazer você refletir e se situar:

Em 2015, os MedHackers organizaram na Unifesp a primeira oficina de inovação da Universidade. O evento foi modesto e mesmo assim deu uma trabalhadeira, ele aconteceu no Campus Santo Amaro, em São Paulo, com o mesmo formato das outras oficinas de inovação do Grupo Medhacker, adaptadas a partir de experiência no Massachusetts Institute of Technology (MIT). Elaborou-se então a Clínica Olímpica, que contou com mais de 30 pessoas, incluindo seis especialistas que formaram a banca julgadora. O evento durou 48 horas ininterruptas. Qual o objetivo? Criar soluções para problemas específicos de atletas e da comissão técnica durante os Jogos Olímpicos. Em geral, este tipo de ação é composto por quatro fases:

Fase 1. Aqui pessoas que sentem as “dores” do **problema** - No caso da Clínica Olímpica eram atletas do judô e médicos da comissão técnica - fazem uma exposição do problema de forma detalhada para que os grupos façam perguntas - muitas perguntas - e entendam verdadeiramente os problemas.



Fase 2. Em posse do problema, o grupo discute possíveis soluções - **brainstorming** - tentando encontrar as melhores soluções. Em geral são várias as soluções propostas e isso é importante para que se tenha opções.

Fase 3. Com a solução escolhida, é preciso pensar no **planejamento de negócios** - ou canvas - que é um roteiro de como a solução pode ser implementada e usada de forma eficaz. Para isso é preciso pensar na sustentabilidade financeira do negócio, na usabilidade da solução e em outros detalhes.

Fase 4. Com o canvas completo, é hora de **prototipar**. Toda solução tem a sua versão beta e, numa oficina de inovações, você pode fazer isso sem medo, pois se você precisa errar esse é o momento.

Esse é um breve resumo de como funciona uma oficina de inovação, que foi o fervor de escolas e faculdades de inovação pelo mundo nos anos 2010, que teve como pioneiros a Universidade de Stanford e o MIT. Esse tipo de evento fortalece algumas habilidades que costumemente não são desenvolvidas na área acadêmica, as soft skills. Entre essas habilidades estão: a solução de problemas, a comunicação, a gestão de tempo, o saber dar e receber devolutivas, o trabalho em grupo, a flexibilidade, a empatia, para nomear algumas. Pode parecer bastante coisa, mas todas essas habilidades são trabalhadas durante uma oficina de inovação.

Ao longo das quatro fases você pode se sentir mais pertencente a uma atividade do que outra e, particularmente, algumas pessoas fogem ou amam a elaboração de modelo de negócios. O fato de você não se dar bem em um ponto ou outro, não significa que você não faz parte do empreendedorismo, mas é preciso passar pela experiência para poder decidir se você vai ou não empreender. A prática é diferente da teoria!

Empreendedorismo vem da palavra empreender, do latim *imprehendo* significa tentar realizar uma tarefa difícil. Perceba a palavra tentar, pois pode ser que não dê certo ou que você não consiga atingir os objetivos da forma planejada, portanto, é preciso autoconfiança e estar ciente de que as falhas fazem parte do processo. Até os anos 2000 essa palavra, empreendedorismo, não existia no dicionário da língua portuguesa e, atualmente, tem sido empregada de uma forma equivocada e generalista.

Mas empreender também é acreditar no que você está fazendo e, conseqüentemente, vendendo - com ou sem lucro. As ligas acadêmicas e empresas juniores da Unifesp também fortalecem essas ações, promovendo redes de contato e estimulando o pensamento crítico inovador e esse será um bom caminho para você começar a entender os detalhes do processo.





Empresas Juniores

As empresas juniores (EJs) nasceram no final da década de 1960, em Paris, com o objetivo de colocar em prática os conhecimentos acadêmicos no mercado. Elas foram concebidas como formas de desenvolver e treinar ferramentas com potencial de serem usadas em um futuro próximo. No Brasil, as EJs chegaram em 1980 com a Câmara de Comércio França-Brasil e são regulamentadas pela [Lei 13.267/2016](#). Em 2003 foi criada a Brasil Júnior, a confederação das EJs; também merece destaque o Movimento Empresa Júnior, que executa cerca de 3 mil projetos por ano.

Na Unifesp há um comitê intersetorial, criado em 2018 - veja mais informações [aqui](#) - para auxiliar as empresas juniores nascidas nos cursos e com estudantes de graduação da Unifesp. Ressaltamos que as EJs não são de responsabilidade da Universidade ou da **agits**, sendo autônomas e com o compromisso de seguir a mesma legislação vigente de uma empresa.

Falando em empresas, as spin-offs também fazem parte desse mundo e do vocabulário do mundo dos negócios. Empresa-filha (ou spin-off) é uma companhia que foi fundada como uma derivação de outra organização empresarial ou acadêmica empresa-mãe que pode ter sido onde a ideia ou o grupo começou e que mantém seu comando próprio. É um modelo de negócio mais rápido e econômico, que surge da oportunidade e necessidade de diversificação de um novo nicho de mercado ou de tecnologia já parcialmente identificada.

Há dois tipos de spin-offs: a acadêmica e a corporativa. Aqui, vamos focar na acadêmica. Ela até se parece com startups, pois nasce pequena, porém dentro de centros universitários ou institutos de pesquisa, e são resultados da necessidade de comercializar os produtos que são oriundos das pesquisas universitárias.

A [Lei do Marco Legal 10.973](#), de 2004, incentiva a criação de spin-offs na Unifesp. Tanto a organização de startups quanto spin-offs são ações locais, portanto, devem ser estimuladas em cada campus. Não é obrigatória a presença de espaços no seu campus (chamadas também de incubadoras) para o desenvolvimento de sua empresa. Existem inúmeros locais com as características ideais para uma empresa se nutrir, como materiais, ligação com investidores, suporte jurídico, administrativo, etc.

Vários são os motivos e vantagens para se criar uma spin-off acadêmica como: **retenção de talentos, novos nichos de mercado, desenvolvimento de novas tecnologias a partir de centros de pesquisa, sobrevivência empresarial e estratégia financeira.**

Agora chegou a vez das startups, que viraram moda entre os jovens depois que algumas terem se tornado os famosos unicórnios. Mas calma, montar uma startup não é brincadeira e, dentro da Universidade, o trabalho e cuidado devem ser redobrados. As startups são agrupamentos de pessoas com o mesmo propósito que está bem desenhado no canvas - lembra dele? - como proposta de valor de sua iniciativa, em geral lidando com um grande risco logístico e tecnológico.

Qual a diferença entre uma startup e uma spin-off? É simples, a spin-off é o lançamento de um produto ou negócio a partir de uma empresa-mãe já existente. Já a startup é um modelo de negócios escalável e reproduzível, que não necessariamente mantém as origens ou ideais de uma empresa mãe. Nada impede que a spin-off se transforme em uma startup. Existem inúmeras combinações, mas nem sempre você precisa estar enquadrado para começar a pensar em montar uma solução organizada (empresa) para um problema. Agir é a palavra e formar uma equipe é o começo da solução!





Burocracia - é preciso se familiarizar com a legislação para a abertura de uma empresa. Seja empresa júnior, start up spin off ou MEI. O Sebrae e outras associações, auxiliam na prática, e direcionam para caminhos adequados. Também é fundamental você entender os movimentos facilitadores de seu estado. Como exemplo, está em curso um esforço para diminuir o tempo de abertura de uma startup (CNPJ simplificado para startups) e, principalmente, para fechar se não der certo na primeira tentativa. O mar está para peixe!!

Intraempreendedorismo

Além de uma conta milionária, você sabe o que as grandes empresas possuem em comum? A capacidade de inovar! Metaforicamente, se o sucesso está no topo de uma escada rolante que desce e o empreendedor tenta subi-lá, o fator impulsionador que o permite ganhar velocidade suficiente para superar a escalada é o intraempreendedorismo. É uma competência que está diretamente relacionada à inovação, e conexão de ideias com propostas de melhoria para os desafios internos encontrados no ambiente corporativo. Tais melhorias podem ou não ter resultados ligados à atividade principal da empresa, conhecidas respectivamente como valor agregado.



Do inglês *intrapreneur*, o termo foi inventado pelo engenheiro florestal Gifford Pinchot no final da década de 1970, tendo como definição a adoção de comportamento empreendedor por parte dos funcionários, que buscam soluções para melhorar a empresa, seus processos, produtos e serviços. Logo, intraempreender não é uma característica inata, ou seja, trata-se de um valor que faz parte de uma cultura organizacional e uma habilidade que pode ser desenvolvida por meio do aprendizado.

A agis considera o intraempreendedorismo um passo importante na construção da vida acadêmica e incentiva as ações que ocorrem dentro da Unifesp.

Cada vez mais o mercado de trabalho exige perfis que estão em constante atualização com os avanços tecnológicos, esse é um pilar intrínseco do intraempreendedorismo, pois assim é mais fácil visualizar soluções que promovam resultados exponenciais. Por exemplo, exibir esse potencial em uma dinâmica de processo seletivo para estágio mostrará o quanto você possui senso de dono, e mesmo que não tenha experiência profissional anterior, sairá com pontos na frente. Logo, desenvolver essa habilidade desde a graduação garantirá a formação de profissionais com um currículo mais qualificado.

Uma evidência do poder do intraempreendedorismo universitário é o reflexo na indústria com o setor de P&D&I (Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação). No plano de instituições estaduais de apoio à pesquisa, há alternativas bastante interessantes. Por exemplo, o programa da FAPESP, Pesquisa Inovativa em Pequenas Empresas destina-se a apoiar a execução de pesquisa científica e/ou tecnológica em pequenas e micro empresas sediadas no Estado de São Paulo. Dessa forma, é possível identificar a necessidade do mercado, a criação de um programa internacional que faz essa conexão entre a mão de obra específica e a oportunidade de desenvolver não apenas habilidades comportamentais, mas também uma invenção.



Programas de apoio à pesquisa inovativa em pequenas empresas e parceria para inovação tecnológica

As agências de fomento tem um setor de apoio específico para a área de inovação. A importância disso pode ser visualizada pelo Curriculum Lattes, que conta com uma aba só sobre inovação. Uma vez que a Unifesp é uma universidade paulista, vamos focar em ações específicas das agências do estado de São Paulo, em especial à Fundação de Apoio à Pesquisa do Estado de São Paulo, a FAPESP.

Dois programas chamam a atenção para quem busca apoio para a inovação: PIPE e PITE.

Programa de Apoio à Pesquisa Inovativa em Pequenas Empresas (PIPE) tem como objetivo apoiar a execução de pesquisa científica em pequenas empresas. Os projetos selecionados devem ser desenvolvidos por pesquisadores com vínculo empregatício com pequenas empresas ou que estejam associados a elas para sua realização. O PIPE apoia a pesquisa em ciência e tecnologia como instrumento para promover a inovação tecnológica, desenvolvimento empresarial e aumentar a competitividade das pequenas e micro empresas, além de contribuir para a formação e o desenvolvimento de núcleos de desenvolvimento tecnológico nas pequenas empresas e para a colocação de pesquisadores no mercado de trabalho empresarial.

O PIPE Empreendedor é uma parceria entre a FAPESP e o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de São Paulo (Sebrae-SP). Esse formato de apoio é uma sequência do programa PIPE-FAPESP que é oferecido a empreendedores selecionados pelo PIPE para sua capacitação em gestão de negócios. O objetivo é ampliar a visão de mercado - pouco explorada na área acadêmica - e ensinar a elaboração de planos de negócios e técnicas de avaliação de mercado a fim de preparar as empresas participantes do PIPE FAPESP para investimentos de risco. O programa conta com aulas de marketing, logística, liderança, entre outros temas relacionados ao mercado.

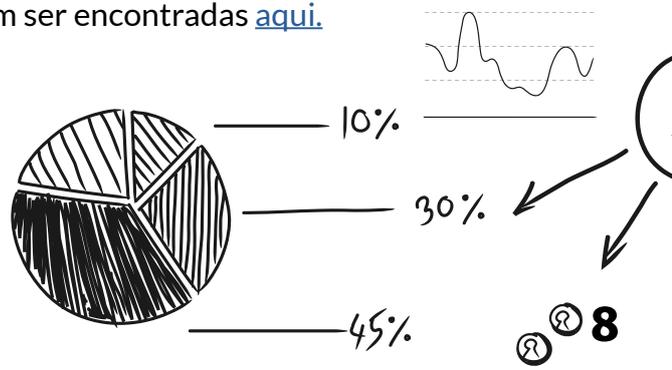
Já o Programa de Apoio à Pesquisa em Parceria para Inovação Tecnológica (PITE) objetiva intensificar o relacionamento entre instituições de ensino superior (IES), instituições de pesquisa e empresas, para a realização de projetos de pesquisa cooperativos e co-financiados pelas empresas parceiras. Sendo assim, o programa financia projetos de pesquisa em IES no estado de São Paulo, desenvolvidos em cooperação com pesquisadores de centros de pesquisa de empresas localizadas no Brasil ou no exterior e cofinanciados por estas. Outras informações sobre o PIPE podem ser encontradas [aqui](#) e o sobre o PITE [aqui](#).

A empresa brasileira de pesquisa e inovação industrial (EMBRAPII) foi criada em 2013 para apoiar instituições de pesquisa tecnológica e fomentar a inovação na indústria brasileira, atuando pela cooperação entre instituições de pesquisa científica e tecnológica, públicas ou privadas, tendo como foco as demandas empresariais e como meta o compartilhamento de risco na fase pré-competitiva da inovação.

Ao compartilhar riscos de projetos com as empresas, a EMBRAPII estimula o setor industrial a inovar com maior intensidade tecnológica e potência no mercado interno e internacional.

Dentre os vários programas, destaca-se o Trilha para o Futuro e o modelo para startups LAB2MKT. O primeiro é um programa em parceria com o MCTI que tem como objetivo preparar e certificar alunos e profissionais das unidades EMBRAPII, do curso técnico à pós-graduação, em carreiras tecnológicas altamente demandadas pelo mercado de trabalho. Já o segundo são ações que incentivam a inovação de pequenas empresas e contribuem para que as startups possam decolar!

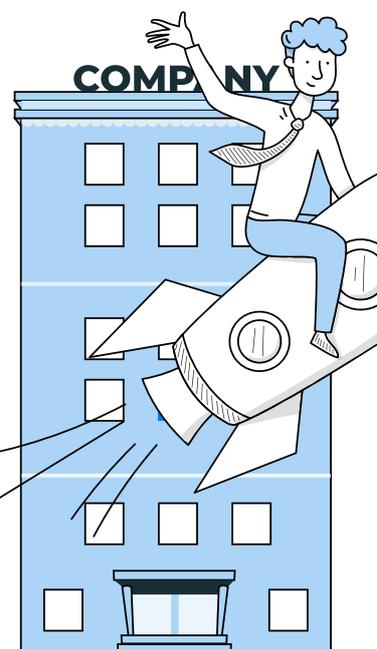
Informações das chamadas públicas da EMBRAPII podem ser encontradas [aqui](#).



Empreendedorismo de mercado

O empreendedorismo é um dos ramos mais desenvolvidos e autênticos do mundo dos negócios nos tempos atuais. O termo *empreender* denomina o uso de competências técnicas, éticas e também comportamentais, com caráter autônomo para criar valor, a sua própria produção no mercado de trabalho.

Empreendedorismo de mercado é o mais clássico, pois é neste meio que alguém abre uma empresa desde a estaca zero. O foco principal é estabelecer seus diferenciais competitivos e para isso é preciso ter autenticidade, criatividade, liderança e aptidão para propor atividades que façam a empresa se destacar de concorrentes, pois neste ramo a obtenção de **lucro é um ponto crucial**.



Empreendedorismo Social

Empreender no ramo social reflete em uma postura de observar a sociedade sem ter uma preocupação com o lucro, mas sim com os problemas sociais.

A atuação desta empresa busca ter relações com o governo, com comunidades e também se entrelaça com o setor público. Neste modelo, os princípios são causar algum tipo de impacto na sociedade, atendendo problemas em alguma conjuntura. Diante disso, **o lucro não é o ponto mais importante**, e sim a forma como vai ser contactada a sociedade e a forma de como vai ser posta o empreendimento.

Empreendedorismo em Saúde

O empreendedorismo e a inovação na saúde são caracterizados pela criação de novos produtos e serviços com o objetivo de tornar o acesso à saúde mais amplo e qualificado e a promoção do viver saudável. Isso pode ser implementado nas políticas públicas para modernização de complexos hospitalares, desenvolvimento de tecnologias associadas às áreas de química e farmacêutica e implantação de políticas sociais associadas à melhoria de vida das populações do ponto de vista sanitário.

Nesse sentido, o empreendedorismo em saúde fomenta um conjunto de potencialidades para o desenvolvimento econômico e social através da produção de tecnologias, empregos qualificados e, naturalmente, melhores cuidados para os cidadãos,

“A saúde é um dos bens mais importantes pois nos permite desenvolver plenamente as nossas capacidades. Se este atributo estiver deficiente ou não for desenvolvido completamente, pode resultar no enfraquecimento físico e emocional, gerando obstáculos no desenvolvimento de outras potencialidades dos cidadãos” - Aguayo-Rico e colaboradores.

desse modo se estabelece uma relação direta entre saúde e renda e o estado de saúde pode refletir diretamente em indicadores econômicos como riqueza e poder de consumo. Assim, a saúde contém um enorme valor econômico, uma vez que indicadores positivos de índices de saúde refletem em crescimento econômico generalizado, enquanto que indicadores negativos estão intrinsecamente relacionados a reduções e obstáculos para o progresso econômico.

Diversos autores da área de inovação consideraram a saúde como um determinante do capital humano, e inovações nessa área representam investimentos com retorno futuro, já que pessoas saudáveis são mais eficientes na assimilação do conhecimento e, conseqüentemente, obtêm maiores níveis de produtividade.

O Brasil é internacionalmente reconhecido pelo SUS, Sistema Único de Saúde, servindo de referência para a implementação de sistemas públicos de saúde em outros países e uma parcela considerável dos serviços apoiados no SUS servem de vitrine para a comunidade internacional. Assim, o empreendedorismo e inovação voltados para o SUS devem ser considerados prerrogativas para o desenvolvimento social, econômico e da sustentabilidade da sociedade como um todo e, de forma especial, da parcela mais fragilizada.

Dados do congresso brasileiro de saúde coletiva de 2012 e 2015 mostram que entre as áreas que mais se expandiram por projetos de inovação e empreendedorismo no Brasil incluem a formação de profissionais na área da saúde, saúde da criança, geriatria, nutrição, SUS, gestão de serviços, entre outros. Todas essas ações visam o aumento dos índices de bem-estar social para ampliar a qualidade de vida das populações e mitigar a desigualdade social.

Exemplos de como inovações e empreendedorismo na área da saúde afetam diretamente a qualidade de vida foram evidenciadas durante a pandemia causada pelo coronavírus. Nos anos de 2020 e 2021 houve um crescimento exponencial no uso de tecnologias digitais e do controle de riscos biológicos. **Exemplos concretos incluem a grande produção de vacinas e equipamentos para tratamento da doença; a produção de luvas, máscaras e esterilizadores; a capacitação de recurso humano em serviços laboratoriais para testagem e serviços digitais substitutivos às atividades presenciais; e uso de novas plataformas e novos softwares para interação remota.**

Empreendedorismo em Educação

O empreendedorismo em educação teve origem nos Estados Unidos da América, na década de 1940, quando o primeiro curso sobre empreendedorismo foi lecionado na escola de Administração de Harvard, com o objetivo de qualificar ex-combatentes da Segunda Guerra Mundial para o mercado de trabalho e fomentar a geração do autoemprego. No entanto, a disseminação do ensino de empreendedorismo ocorreu na década de 1980, devido à demanda gerada por críticas sobre deficiências na formação gerencial e administrativa.

Em linhas gerais, o empreendedorismo na educação consiste em programas pedagógicos voltados para o desenvolvimento de habilidades na área de inovação empresarial e social. Tais programas priorizam a integração entre estudantes para atividades práticas e análises de casos reais através da abordagem de problemas para iniciar e motivar a aprendizagem de conhecimentos social e profissional, também conhecida como aprendizagem experiencial. O resultado é o desenvolvimento de habilidades empreendedoras e de inovação social para benefício de toda a sociedade.

Entre os fundamentos da prática do empreendedorismo na educação temos a melhoria da cognição dos alunos sobre práticas de empreendedorismo através do desenvolvimento da capacidade de análise racional e estímulo à criação de ideias; a oferta de treinamentos por parte dos docentes para a melhora das capacidades do corpo discente e incentivo às mudanças no ensino tradicional puramente



didático para um modo de ensino interativo; implementação de grades curriculares que proporcionem várias formas de treinamentos, em que se priorizem as atividades práticas; a aprendizagem em equipe com divisão de trabalho, discussão de ideias, tomada de decisões, desenvolvimento de habilidades interpessoais; implementação nas instituições de ensino de infraestrutura para a realização das atividades práticas que impulsionem o pensamento empreendedor dos alunos.

Para que esses fundamentos possam ser implementados é necessário o desenvolvimento de práticas como visitas a empresas, desenvolvimento de planos de negócios, atividades em incubadora de empresas e empresas juniores. Essas práticas além de fomentar a tomada de decisões, também envolvem modelos de operação de negócios que permitem aos estudantes assumir funções pouco exploradas, principalmente no meio acadêmico, como administradores e papéis associados a atividades de gerenciamento funcional.

Em consonância com a implementação de práticas de empreendedorismo principalmente em IES, há um crescente movimento por parte do setor empresarial incentivando que toda a população deva desenvolver uma postura empreendedora, com iniciativas de implementação do empreendedorismo na educação em níveis mais básicos, a chamada “pedagogia empreendedora”.

No entanto, nem tudo é um mar de rosas no campo do empreendedorismo na educação. O estabelecimento de uma relação positiva entre o empreendedorismo na educação e o desenvolvimento econômico é tentadora, e os adeptos da pedagogia empreendedora apoiam sua implantação com o pressuposto de que a disseminação da cultura empreendedora na educação resultará em melhoria no desenvolvimento socioeconômico.

Porém, há uma visão que aborda a problemática na base do empreendedorismo na educação, pautada na teoria do capital humano e desenvolvida a partir da década de 1960, na área de economia. Nesse sentido, o apoio para adaptações utilitaristas e mercadológicas na educação implicaria na subordinação da educação aos interesses do mercado e, conseqüentemente, no abandono da definição da grade curricular a partir dos interesses em valores associados à cultura e às artes. Isso traz a discussão sobre o conflito de prioridades entre o uso de recursos para implementação do empreendedorismo na educação, ou o uso de recursos para a melhoria das condições do ensino de disciplinas de áreas da formação básica; melhoria da formação, remuneração e carreira dos profissionais da educação; e o investimento em atividades culturais.

Nas últimas décadas as mudanças no processo de produção e interação das diferentes partes da sociedade, são acompanhadas de uma série de demandas vinculadas à flexibilidade de profissões, da maleabilidade da jornada de trabalho, do preparo para a empregabilidade, do empreendedorismo como valor social, entre outros pontos. Nesse contexto, as instituições de ensino representam espaços sociais onde essas demandas podem ser trabalhadas, porém sem deslocar a função da educação de seu caráter social e humanizador, para um caráter quantitativo e utilitarista.

Assim, o empreendedorismo na educação deve considerar o desenvolvimento das competências empreendedoras e a disseminação da cultura empreendedora como fatores estratégicos para a inserção de alunos no mercado de trabalho, bem como na contribuição para a sustentabilidade e inovação social, porém sem reduzir a mais elevada expressão da educação, associada à cultura e às artes, a uma abordagem exclusivamente utilitarista da educação empreendedora.



Startups na Universidade **STARTUP**

Provavelmente você já deve ter lido ou ouvido sobre startups em algum lugar. Também existe uma grande probabilidade de que você tenha feito, quase que instintivamente, associação com um negócio jovem e inovador. Bem, este conceito não está errado pois a tradução é “empresa emergente”, ou seja, em progresso. Assim, a concepção de Startups está relacionado com a estruturação de um modelo de negócio que seja escalável, replicável e lucrativo.

Apesar da palavra inovação estar relacionada à tecnologia, há outras áreas em ascensão dentro deste nicho. Como exemplo podemos citar uma startup brasileira focada em atividades físicas e ginástica, em 2021 ela estava avaliada em US\$2,2 bilhões, sendo considerada uma plataforma corporativa de atividade física com foco na qualidade de vida, saúde e bem-estar que dá acesso a milhares de academias, estúdios e aulas ao vivo. Fora do Brasil, ainda na área da saúde, há uma startup de genômica pessoal e biotecnologia que fornece testes genéticos com rapidez. É possível ler diversos relatos na internet sobre o impacto desses testes na descoberta do passado ancestral e até mesmo na prevenção de doenças hereditárias. Portanto, com exemplos como estes podemos desmistificar que ciência e mercado não se conectam, pelo contrário, o surgimento de ideias geniais como essa partem de uma necessidade não atendida anteriormente.

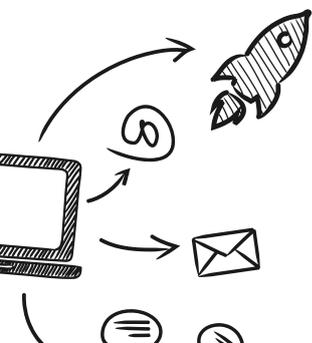
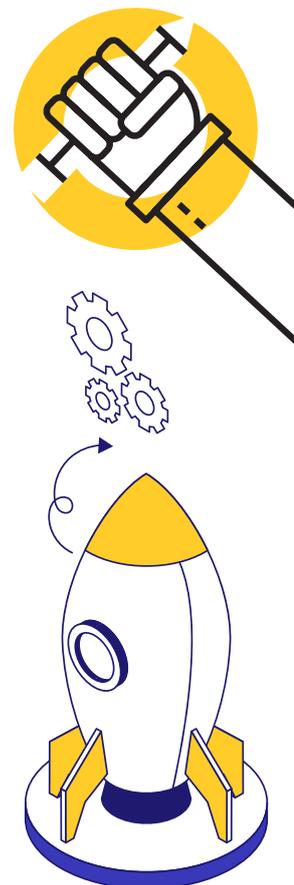
Paradoxalmente, apesar das startups universitárias terem dificuldade com o mercado por falta de experiência com o sistema, elas têm como vantagem a ciência e a pesquisa aplicada. Empresas buscam constantemente o ambiente inovador que está dentro das universidades, por isso a troca entre esses mundos têm aumentado.

Além do acesso a mentorias e facilidades do networking construído no universo acadêmico, a sala de aula oferece muito conhecimento em teorias e metodologias que podem contribuir para o estabelecimento de Startups. Logo, é necessário arriscar-se, pois a prática do empreendedorismo acontece empreendendo! Expandir interesses para além da participação em eventos, cursos e palestras; atividades extracurriculares e estágios podem resultar em uma carreira autônoma. Nesse sentido, a considerar a criação de uma startup também pode ser uma experiência inicial dentro da faculdade, que poderá corroborar e aplicar os conceitos teóricos do curso assistido.

Incubadoras

As incubadoras de empresas proporcionam um novo desenvolvimento para uma empresa ou o desenvolvimento de uma nova empresa. Elas oferecem estrutura física, suporte técnico, gerencial, administrativo e mercadológico e assistência jurídica. O maior desafio das incubadoras é fazer com que o ambiente de uma determinada empresa seja exposto a novas experiências, desafios, integração com centros de pesquisa e comunidades, tanto em aspecto nacional e internacional.

As incubadoras podem incubar empresas que têm vínculo com instituições de ensino público ou privado, prefeituras ou que sejam independentes. Portanto, as incubadoras de empresas tem por finalidade difundir a cultura de determinada empresa, e de certa maneira propor para que o espaço empresarial tenha novos caminhos de negócios, empregos e rendas.



Aceleradoras de Startups

Aceleradora de startups é uma organização que apoia o desenvolvimento das startups. O nome já diz muita coisa: além de dar velocidade, essas organizações também servem de apoio para que as startups consigam transitar por etapas fases mais difíceis no caminho para a consolidação, geralmente no início. Para vencer esse “vale da morte”, a startup precisa não apenas de suporte financeiro, mas também de auxílios oriundos do conhecimento científico, do conhecimento tecnológico e do mercado, tudo isso a fim de criar conexões e oferecer estrutura para suporte de gestão da empresa.



Atenção: as aceleradoras investem em startups que já estão em processo de crescimento ou validação e incubadoras auxiliam empreendedores no estágio da ideia até o início da validação.

Mas antes de você buscar uma aceleradora para sua startup pode ser que você precise de uma pré-aceleração, que é a fase bem inicial, na qual ainda não existe um produto mínimo viável e nem um negócio formatado. Nessa fase de pré-aceleração, não há investimentos financeiros e o foco é desenvolver as bases do negócio e se preparar para a fase de aceleração propriamente dita.

A startup precisa dar algo em troca do dinheiro investido pela aceleradora que, em geral, consiste de uma porcentagem da empresa, chamada de **equity**. Esse valor varia dependendo de fatores como o estágio em que a startup se encontra e seu valor no mercado (**valuation**), o potencial de mercado do produto/serviço e o tempo de aceleração necessário. Existem aceleradoras privadas, públicas, governamentais e segmentadas por nicho (ex: aceleradoras de startups na área da saúde). Para escolher a aceleradora mais adequada para seu negócio, é preciso avaliar mentoria, investimentos, co-investimentos e benefícios. Mas lembre-se que a aceleradora também busca pré-requisitos na escolha para investir em uma startup.

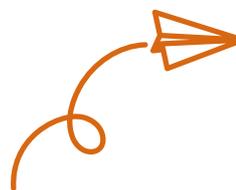
Modelo de Negócio

Por último, mas não menos importante está o modelo de negócios, ou business model canvas ou apenas canvas. Em 2000, o suíço Alex Osterwalder e uma equipe de 470 pessoas criaram o Business Model Canvas. Essa abordagem tem sido usada por pessoas com interesse em montar uma empresa para que conheçam e dominem seu modelo de negócios, assim as chances de sucesso da empresa são maiores. O canvas é a base para criar a sua empresa e entregar valor para seus clientes, portanto, quanto mais detalhado e alinhado com a equipe, menos frágeis serão as etapas.

A **agits** apresenta um modelo de negócios com a mesma estrutura do Canvas® porém com foco nas ideias que você vai ter na sua vida acadêmica (graduação ou pós-graduação) para te incentivar a desenvolver um negócio com impacto social seja tecnológico ou não. Veja como funciona:

O lado direito do modelo de negócios está relacionado à área do mercado e contempla: **relacionamento com clientes, canais de distribuição e fluxo de receita**. Já o lado esquerdo está associado ao produto ou serviço que você pretende oferecer e possui as áreas chaves: **parcerias, atividades, recursos e estrutura de custos**. Uma vez que a **agits** incentiva o empreendedorismo na área acadêmica, sua ideia que é desenvolvida na pós-graduação (ou na graduação, porque não?) pode virar um negócio de impacto. Para isso, bolamos um **modelo** para te guiar nesse caminho e chegar ao tão esperado **canvas**. Nele, contemplamos perguntas que você deve pensar e avaliar, a fim de que toda a equipe esteja ciente dos processos.

Uma Produção **agits**



Apoio



Organização



Sylvia Maria Affonso da Silva

Diagramação



Guilherme Augusto Crusco de Toledo

Edição de Texto



Simeão Souza Moraes

Assessoria de Conteúdo



Ariel Moreira

Beatriz Schenkman