



**UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
PRÓ-REITORIA DE PÓS-GRADUAÇÃO**

DPG5011 FORMAÇÃO DE CIENTISTA EMPREENDEDOR

1. PROFESSORES RESPONSÁVEIS

Prof. Andres Veloso
Prof. Guilherme Shiraishi
Prof. Leonardo Gomez
Profa. Liliam Carrete

2. MONITORAS

Francisca Urra
Liliane Sartorio

3. OBJETIVOS

- a) Fomentar criação de equipes multidisciplinares para desenvolvimento de projetos de empreendedorismo com potencial de transformação em startups a partir de tecnologias desenvolvidas pelos pós-graduandos;
- b) Apresentar os aspectos relacionados à criação e gestão de startup em diferentes setores de atividade econômica;
- c) Apresentar metodologias de elaboração e apresentação do planejamento de um negócio a partir de uma tecnologia desenvolvida pelo aluno a ser utilizado para: captar recursos financeiros para investimentos públicos ou privados ou buscar novos investidores para o negócio;
- d) Oferecer a oportunidade de apresentação do projeto de empreendedorismo através de um PITCH para a Banca de Avaliadores formada por investidores early stage.

4. CRONOGRAMA

Capacitação em empreendedorismo, por meio da aprendizagem das técnicas de ideação, análise de mercado, modelos de negócios, planejamento de negócios globais, prototipação e tecnologia, validação, finanças e valuation, apresentação e pitch para investidores. De forma a preparar os alunos para desenvolver propostas de empresas inovadoras nos mais diferentes segmentos de atividade econômica cultural e social.

O cronograma da disciplina consiste em 15 encontros semanais síncronos on-line de 4 horas-aula:

Aulas	Conteúdo	Metodologia
Aula 1	Ciclo da Oportunidade	Aula Expositiva com apresentação de Casos Reais
Aula 2	Ciclo do Design	Aula Expositiva com apresentação de Casos Reais
Aula 3	Finanças para Empreendedorismo	Aula Expositiva
Aula 4	Demanda e previsão de mercados em marketing	Aula Expositiva com apresentação de Casos Reais
Aula 5	Pesquisa e Comportamento do Consumidor em marketing	Aula Expositiva com apresentação de Casos Reais
Aula 6	Modelo de Negócios	Aula Expositiva com apresentação de Casos Reais
Aula 7	Modelo de Negócios	Aula Expositiva com apresentação de Casos Reais
Aula 8	Gestão de marketing para empreendedores	Aula Expositiva com apresentação de Casos Reais
Aula 9	Gestão de Marketing para Empreendedores	Aula Expositiva com apresentação de Casos Reais
Aula 10	Processo de Fundraising	Aula Expositiva
Aula 11	Processo de Fundraising	Aula Expositiva

Aula 12	Valuation	Aula Expositiva
Aula 13	Como fazer o PITCH	Aula Expositiva
Aula 14	Entrega Projeto Final e Treinamento PITCH	Apresentação do PITCH para os Professores para recebimento de feedback
Aula 15	Pitch para Investidores e Empresas	

5. RECURSOS

Os times compostos pelos alunos serão incentivados a apresentar seu projeto para Mentores externos à Universidade, especialistas em empreendedorismo para entender visão de mercado e potencializar parcerias e conexões com agentes de mercado. Adicionalmente a disciplina oferecerá Monitores para apoiar os alunos na aplicação dos conceitos vistos em sala de aula no desenvolvimento do projeto final.

6. CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO

A aprovação está condicionada a obtenção dos Conceitos A, B ou C na entrega do trabalho da disciplina. O trabalho da disciplina consistirá no desenvolvimento da inovação a partir da tecnologia do pós graduando.

OBSERVAÇÕES:

As aulas teóricas serão oferecidas 100% on-line pelo aplicativo Zoom a partir de encontros semanais de 3 horas-aula mais 1 hora-aula para atividades práticas como desenvolvimento de dinâmicas realizadas pelos alunos organizados em grupos serão distribuídos em salas do aplicativo Zoom, denominadas *Breakout Rooms*, para aplicação dos conceitos vistos em aula para o desenvolvimento de seu projeto. A entrega de trabalhos e disponibilização de conteúdo para os alunos, incluindo o link para o ZOOM das aulas síncronas serão disponibilizados pelo e-disciplinas, plataforma moodle de ensino a distância. A mesma plataforma oferece função para controle de frequência dos alunos.

Os recursos necessários para participação da disciplina são computador ou outro dispositivo eletrônico com câmera de vídeo e microfone para interação com os professores e com os demais participantes do curso.

Os estudantes serão organizados em equipes multidisciplinares para desenvolvimento do projeto de empreendedorismo. Cada equipe será apoiada por um MONITOR.

BIBLIOGRAFIA

BLANK. S. Why the lean startup changes everything. Harvard Business Review, 2013
DORNELAS, José, TIMMONS Jeffrey.; SPINELLI, Stephen. Criação de novos negócios. 8ª. Ed. Campus, 2010.

BLAND, D.J. & OSTERWALDER, A (2020). Testing business ideas: A field guide for rapid experimentation. Hoboken: John Wiley & Sons.

DORNELAS, José, Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. Campus, 4ª. Ed. 2012.

FARAH, Osvaldo Elias.; CAVALCANTI, Marly.; MARCONDES (Orgs.) Empreendedorismo Estratégico: Criação e gestão de pequenas empresas. Cengage, 2008.

FINEP. Simulador de financiamento, disponível em <http://www.finep.gov.br/imprensa/noticia.asp?noticia=simulador-ajuda-a-calcular-condicoes-de-financiamento>

GOMPERS, GORNALL, KAPLAN e STREBULAEV How do Venture Capitalists Make Decisions. Journal of Financial Economics 2020.

GRANDO, N. (Org) Empreendedorismo Inovador: como criar startups de tecnologia no Brasil. Evora, 2012.

OSTERWALDER, A., PIGNEUR, Y., ETIEMBLE, F., & SMITH, A. (2020). The invincible company. Hoboken: John Wiley & Sons.

RIES, E. The Lean Startup. Crown Business, 2011

VIANA, M. Et. Alli, Design Thinking: como inovar em negócios. 2013

SALERNO, M. S.; GOMES, L. A. V. Gestão da Inovação mais radical. São Paulo: Elsevier, 2018.

HISRICH, R.; PETERS, M.; SHEPERD, D. Empreendedorismo. 2014. PoA: Bookman, (cap 5 – Identificação e análise de oportunidades nacionais e internacionais)