

Agência de Inovação

I N O V A
PAULA SOUZA

Projeto do Curso de Extensão: “Escola de Inovadores”

Realização

FATEC São Carlos em parceria com a Agência de Inovação
INOVA Paula Souza

PÚBLICO ALVO

Empreendedores da cidade de São Carlos que possuam um projeto para desenvolvimento de negócios com viabilidade de mercado.

DURAÇÃO

O programa será desenvolvido em 20 semanas subdivididas em cinco módulos: Estrutura do negócio, Desenvolvimento de Produtos e Negócios, Prototipagem, *Lean Startup*, e Gestão de Novos Negócios. Cada semana será organizada em focos e terá início com uma palestra de especialistas no tema da semana.

REQUISITOS

1. Estar determinado a Empreender
2. Apresentar projeto com potencial de inovação

INSCRIÇÕES

Acesse:

www.inovapaulasouza.sp.gov.br/escoladeinovadores

APOIO: Parque Tecnológico de São Carlos (ParqTec), a Prefeitura de São Carlos - secretaria de Desenvolvimento Econômico, Ciência e Tecnologia.

APRESENTAÇÃO

Atualmente, mais que em qualquer outro período da história, estabeleceu-se de forma intrínseca uma rede de relações entre a atividade econômica e os saltos de crescimento tecnológico convertidos então em vantagens no ambiente competitivo empresarial. Neste cenário é fundamental perceber que para gerar desenvolvimento a partir da produção de conhecimentos se faz necessário facilitar e ampliar a interação entre os pólos de pesquisa e produção deste conhecimento (Universidades) e os segmentos demandantes de parte deste conhecimento (empresas). Contudo, esta aproximação deve estar direcionada ao incremento da capacidade de inovação, na criação e consolidação de espaços colaborativos voltados a produção de tecnologia, a geração de empregos qualificados e no desenvolvimento social local e regional.

JUSTIFICATIVA

Desafios de mercado demandam cada vez mais soluções inovadoras, multidisciplinares e competitivas. Instituições como a FATEC possuem em seu currículo diversas áreas que combinadas podem desenvolver projetos robustos. Em que pese a Fatec já possuir uma grade curricular adequada a formação dos alunos, nas especialidades que escolheram, do ponto de vista da potencialização da cadeia de valor dos clusters econômicos da região, ainda carece de aperfeiçoamento. Portanto, criar um curso intermediário que possua em sua grade os componentes curriculares necessários ao desenvolvimento de projetos com potencial de negócios, não só faz sentido como é uma necessidade premente no modelo de formação da instituição. Se acrescentarmos a isso as características de alguns municípios, como São Carlos, veremos que faz todo sentido uma iniciativa como a Escola de Inovadores.

OBJETIVO

A Escola de Inovadores - EI tem como objetivo principal desenvolver projetos multidisciplinares, cujo formato resulte em modelos de negócios sustentáveis. Ao incorporar modelagens e prototipagens, estudos de caso, projetos de pesquisa e interação com especialistas, os alunos são mais capazes de desenvolver o pensamento crítico e habilidades para resolver problemas e especificamente desenvolver seu projeto, uma meta de aprendizado ajustado pela equipe de mentores na sequência da revisão dos resultados alcançados.

METODOLOGIA

Serão ministrados os conteúdos em Clínicas de Inovação, cuja metodologia está ancorada no aprender fazendo, ou seja, na modelagem do negócio utilizando a Plataforma IDEIALab e na prototipagem utilizando o conceito e a infraestrutura do **MAKERLab**, aonde o aluno recebe orientações práticas em laboratórios especialmente estruturados para o programa. Além disso, serão ministradas palestras com especialistas de mercado e web-aulas complementares, adotando-se complementarmente a metodologia de Ensino a Distância.

ACELERANDO O DESENVOLVIMENTO DE PROJETOS INOVADORES

PLANO DE TRABALHO INDIVIDUALIZADO PARA CADA EMPREENDEDOR



Acessos a Biblioteca ONLINE de Conhecimentos

Criatividade e Inovação, Empreendedorismo e Liderança, Ética e Responsabilidade, Sustentabilidade, Propriedade Intelectual, Prospecção Tecnológica, Marketing, e Finanças e Riscos + disciplinas afins

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Módulo I - Estruturação do negócio

- S1 - Palestra âncora Fatores de competitividade de negócios;
- S2 - Clínica de negócios - palestra e aplicação Método Canvas;
- S3 - Inovação em produtos e serviços;
- S4 - Clínica de negócios - apresentação do Canvas;

Módulo II - Desenvolvimento de produtos e negócios

- S5 - Desenvolvimento de produtos e serviços;
- S6 - Palestra sobre Gestão de projetos;
- S7 - Design Thinking - Métodos para validação de ideias;
- S8 - Seminário de verificação - Apresentação das Validações;

Módulo III - Prototipagem

- S9 - Tecnologia Aplicada a Negócios;
- S10 - Questões Jurídicas;
- S11 - Propriedade Intelectual;
- S12 - Oficina de Prototipagem de ideias;

Modulo IV - Estruturação do negócio - *Lean Startup*

- S13 - Aspectos Econômicos, Financeiros e contábeis de negócios;
- S14 - Investimento no seu negócio;
- S15 - Facilidades de se criar uma startup e importâncias das relações institucionais;
- S16 - Gestão de Pessoas e Coaching;

Módulo V - Gestão de novos negócios

- S17 - Marketing para startup
- S18 - Comunicação/Pitch;
- S19 - Clínica de negócios - gestão do negócio;
- S20 - Apresentação dos projetos e Banca de avaliação;

EMENTÁRIO

Módulo I: Estruturação do negócio - 19 horas

Objetivos: Propiciar ao discente uma visão de negócios baseada na realidade de mercado e na modelagem de sua ideia de negócio através do método Canvas.

Ementa: Fatores Críticos de Sucesso para a competitividade. Exploração e aproveitamento de oportunidade. Modelo de Negócios: Canvas. Palestras com empreendedores / facilitadores.

Bibliografia Básica:

BLANK, Steve; DORF, Bob. *Startup: Manual do Empreendedor*. Rio de Janeiro. Atlas Book, 2014.
OSTERWALDER, A. e PIGNEUR, Y., “*Business Model Generation*”. 1st ed. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2010 . 288 páginas. ISBN-10-0470876417

Bibliografia Complementar:

Dornellas, José Carlos Assis. *Empreendedorismo Corporativo*. Rio, Campus, 2003.
Soumodip, S. *O empreendedor inovador: faça diferente e conquiste seu espaço no mercado*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.
Porter, M.E. *Vantagem Competitiva*. S. Paulo, Elsevier Editora Ltda., 1989.
Copeland, T., Koller T. e Murrin J., *Avaliação de Empresas*. S. Paulo, Makron, 3ª ed. 2002.

Módulo II: Desenvolvimento de produtos e negócios - 19 horas

Objetivos: Capacitar o discente para validação da sua ideia através dos princípios do Design Thinking, bem como para o reconhecimento das necessidades de uma boa gestão de negócios e desenvolvimento de produtos e serviços.

Ementa: Etapas de desenvolvimento do produto/serviço e validação da sua ideia com técnicas de imersão junto a parceiros e possíveis clientes. Apresentação de seminários.

Bibliografia Básica:

OSTERWALDER, A. e PIGNEUR, Y., “*Business Model Generation*”. 1st ed. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2010 . 288 páginas. ISBN-10-0470876417
RIES, Eric. *A Startup Enxuta*. 1. ed. São Paulo: Leya Brasil, 2012. 224 p.

Bibliografia Complementar:

DORNELAS, José Carlos Assis. *Plano de negócios o seu guia definitivo: o passo a passo para você planejar e criar um negócio de sucesso*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.
VARGAS, R. V. *Gerenciamento de Projetos: estabelecendo diferenciais competitivos*. 7ª ed. Rio de Janeiro: Brasport, 2009.
MAXIMIANO, A. C. A. *Administração de Projetos: como transformar ideias em resultados*. 3ª ed. São Paulo: Atlas, 2010.

Módulo III: Estruturação do negócio - 19 horas

Objetivos: Introduzir o discente ao entendimento das novas tecnologias produtos / serviços que facilitam a criação de um negócio, entendimento de questões jurídicas e de propriedade intelectual, além de capacitar o discente para dar formatação da ideia por meio da prototipagem de um produto/ serviço.

Ementa: *Product LifeCycle Management*. Manufatura 4.0. Oportunidades do uso da tecnologia no setor de serviços.

Bibliografia Básica:

RIES, Eric. *A Startup Enxuta*. 1. ed. São Paulo: Leya Brasil, 2012. 224 p.
CAVALCANTE, A. L. D. *Arquitetura baseada em agentes e auto-organizável para a manufatura*. 2012.

Bibliografia Complementar:

Barata, J. and M. Onori (2006). Evolvable Assembly and Exploiting Emergent Behaviour. Industrial Electronics, 2006 IEEE International Symposium on.

C&T_INOVAÇÃO_BR_LEANDRO_DUARTE (2013). "Precisamos de um programa de reindustrialização, afirma Belluzo." Disponível em:

http://www.agenciacti.com.br/index.php?option=com_content&view=article&id=4865%3Aprecisamos-de-um-programa-de-reindustri.

ALBRECHT, K. Revolução nos Serviços - Como as Empresas Podem Revolucionar a Maneira de Tratar seus Clientes; S. Paulo: Pioneira, 2002.

FITZSIMMONS, J.A.; FITZSIMMONS, M. J. Administração de Serviços: operações, estratégia e tecnologia da informação. Porto Alegre: Bookman, 2000.

VOLPATO, Neri. Prototipagem Rápida - Tecnologia e aplicações. São Paulo: Edgard Blucher, 2007.

LIPSON, Hod; KURMAN, Melba. Fabricated: The new world of 3D Printing. Indianapolis: John Wiley & Sons, 2013.

POLI, Corrado. Design for Manufacturing - A Structured Approach, 5ª ed. Butterworth-Heineman, 2001.

Módulo IV: Estruturação do negócio - *Lean Start up* - 19 horas

Objetivos: Capacitar o discente para a criação de uma *startup no sentido de poder realizar análise econômica do cenário em que está inserido seu projeto. Abordar conceitos contábeis / financeiros necessários à abertura e gestão de negócios, bem como entender sobre investimentos através de investidores anjo e órgãos de fomento públicos e privados. Obter conhecimento sobre a importância de relacionamentos institucionais e da gestão de pessoas e liderança.*

Ementa: Lean Startup. Escalabilidade. Oficina de Projetos. Apresentação de ideias.

Bibliografia Básica:

RIES, Eric. A Startup Enxuta. 1. ed. São Paulo: Leya Brasil, 2012. 224 p.

BLANK, Steve; DORF, Bob. Startup: Manual do Empreendedor. Rio de Janeiro. Atlas Book, 2014.

Módulo V: Gerenciamento da execução do plano de negócio - 19 horas

Objetivos: Proporcionar aos discentes uma visão sobre marketing voltado a empresas nascentes, sua importância e ferramentas, bem como na elaboração de uma apresentação dos negócios através de um Pitch e realizar a apresentação e avaliação do seu projeto a uma banca examinadora.

Ementa: Marketing para startups, Softwares aplicados ao Marketing.

Bibliografia Básica:

RIES, Eric. A Startup Enxuta. 1. ed. São Paulo: Leya Brasil, 2012. 224 p.

BLANK, Steve; DORF, Bob. Startup: Manual do Empreendedor. Rio de Janeiro. Atlas Book, 2014.

INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES

Vagas: 20

Calendário:

- 1- Divulgação 01/04 a 30/04/2017 – Site, Facebook, Parceiros, release mídia jornalística
- 2- 01/05 a 30/05 – Período de inscrição dos candidatos no site www.fatecsaocarlos.edu.br ou inovapaulasouza.sp.gov.br/escoladeinovadoes
- 3- 01 a 16/06/2017 – Análise das inscrições, processo seletivo
- 4- 16 a 26/10/2015 – Divulgação dos 20 selecionados no site da FATEC São Carlos www.fatecsaocarlos.edu.br e site inovapaulasouza.sp.gov.br
- 5- 16 e 30/06/2017 – Matrícula dos candidatos
- 6- **Início das aulas:** Dia: 03/08 – sábados

Horário: 08:30 às 12:00

A avaliação das inscrições será realizada por um Comitê composto por membros do Centro Paula Souza, empresários e representantes de entidades civis.

Critérios de Avaliação

As inscrições serão avaliadas pelo Comitê e pontuadas com base na escala Likert (5 – excelente a 1 – não atende), considerando os seguintes critérios:

- Conteúdo de inovação dos produtos ou serviços a serem ofertados;
- Potencial mercadológico;
- Potencial de geração de valor;
- Viabilidade técnica /Potencialidade de empreendedorismo;

Documentos necessários para a matrícula

- Certidão de nascimento ou de casamento
- Cadastro Pessoa Física (CPF)
- Documento de identidade(RG)
- Documento de quitação com o serviço militar, quando do sexo masculino
- Título de Eleitor (maiores de 18 anos)
- Comprovante de endereço
- Foto 3x4