

CURSO: Graduação em Economia  
DISCIPLINA: Laboratório de Empreendedorismo  
PROFESSOR: Layla Mendes  
CARGA HORÁRIA: 30h  
PRÉ-REQUISITO: Nenhum  
HORÁRIO DAS AULAS: A definir  
HORÁRIO DE ATENDIMENTO: A definir  
SALA: A definir

## PLANO DE ENSINO

### **1. Ementa**

Design thinking e cocriação. Desenvolvimento de modelos de negócios: business model generation. Desenvolvimento de clientes: descoberta e validação. Gerenciamento de projetos: metodologias ágeis. Experiência do usuário. Financiamento da Inovação.

### **2. Objetivos da disciplina**

O objetivo deste curso é apresentar e capacitar alunos para criar novos modelos de negócios que envolvam tecnologia e mudança no padrão de consumo da sociedade, bem como fomentar o aprendizado na criação de um empreendimento tipo startup.

### **3. Objetivos de aprendizagem**

Ao final do curso o estudante deverá estar de posse de conhecimentos que o permitam desenvolver o processo de criação de uma startup. Os estudantes deverão ser capazes de compreender também a importância de aprender com o mundo real, desenvolvendo a competência de recursivamente testar, errar e aperfeiçoar o ajuste fino entre o produto e o mercado de maneira a acompanhar continuamente sua mudança e evolução.

### **4. Relação da disciplina com o debate contemporâneo**

O surgimento da economia digital abriu novas oportunidades para os empreendedores, levando à criação de novos modelos de negócios, inovações e valor nos setores impulsionados por dados. A economia digital originou-se inicialmente do setor de tecnologia, mas à medida que novas ferramentas e técnicas se tornaram mais acessíveis e difundidas, novas empresas e empreendedores digitais começaram a surgir em uma variedade de setores.

Este curso fornece uma visão sobre o surgimento do empreendedorismo digital, conceitos-chave de modelos de negócios e ferramentas necessários para desenvolver uma ideia até o mercado. Os alunos desenvolverão conhecimento sobre Design thinking, CANVAS, descoberta de clientes, metodologia Ágil, financiamento da inovação, etc.

## **5. Procedimentos de ensino (metodologia)**

O curso será composto por:

- 1) Aulas expositivas sobre empreendedorismo e novas tecnologias;
- 2) Atividades práticas relacionado a cada tema de aula;
- 3) Palestras com especialistas da área;
- 4) Trabalhos em grupo, tanto para a discussão de questões conceituais como para o desenvolvimento do projeto de startup.

## **6. Conteúdo programático**

O curso terá um total de 14 encontros/aulas semanais de 1h40 minutos cada. Segue abaixo a lista contendo todos os tópicos a serem abordados em cada encontro do curso.

<b>Data</b>	<b>Tópico</b>	<b>Atividade</b>
15/02	Introdução a empreendedorismo	
22/02	Design thinking	
01/03	<b>Feriado</b>	
08/03	Business model Generation (CANVAS)	
15/03	Business model Generation (CANVAS)	
22/03	Lean Startup	
29/03	Desenvolvimento de Clientes: Parte 1 – descoberta de clientes	Apresentações
05/04	Desenvolvimento de Clientes: Parte 1 – descoberta de clientes	
12/04	<b>Semana A1</b>	
19/04	<b>Semana A1</b>	
26/04	Design/UX	Palestra
03/05	Metodologia ágil	Palestra
10/05	Marketing digital	Palestra
17/05	Financiamento da Inovação	Palestra
24/05	Estratégia / Desenvolvimento de Clientes: Parte 2 – validação de clientes	
31/05	Workshop de Pitch	Palestra
07/06	Pitch 2: modelo de negócios para investidores	Apresentações
22/06	<b>Semana A2</b>	

## 7. Procedimentos de avaliação

Os alunos serão avaliados pela sua participação em sala de aula, apresentações e o plano de negócios elaborado durante o curso.

## 8. Bibliografia Obrigatória

OSTERWALDER, A.; PIGNEUR, Y. Business model generation: inovação em modelos de negócios. Rio de Janeiro: Alta Books, 2011.

KIM, W. C.; MAUBORGNE, R. Blue ocean strategy: how to create uncontested market space and make the competition irrelevant. Boston: Harvard Business School Press, 2005.

BLANK, S.; DORF, B. Startup: manual do empreendedor: um guia passo a passo para construir uma grande empresa. Rio de Janeiro: Altabooks, 2014.

RIES, E. The lean startup: how today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful businesses. New York: Crown Business, 2011.

## 9. Bibliografia complementar

SILVA, M. J. V.; SILVA FILHO, Y. V.; ADLER, I. K.; LUCENA, B. F.; RUSSO, B. Design thinking: inovação em negócios. Rio de Janeiro: MJV Tecnologia, 2011.

KIM, W. C.; MAUBORGNE, R. Blue Ocean Shift. New York: Hachette Books, 2017.

OSTERWALDER, A.; PIGNEUR, Y. Business model generation: inovação em modelos de negócios. Rio de Janeiro: Alta Books, 2011.

BLANK, S. The four steps to the epiphany: successful strategies for products that win. 2nd ed. Kindle version 2013.

EISENMANN, T.; RIES, E.; DILLARD, S. Hypothesis-driven entrepreneurship: the lean startup. Harvard Business School Case 9-812-095. Boston: HBS, 2013.

KNAPP, J.; ZERATSKY, J. Sprint: how to solve big problems and test new ideas in just five days. New York: Simon & Schuster, 2016.

LITTLE, Jason. Lean change management: Innovative practices for managing organizational change. Happy Melly Express, 2014.

BECK, K. et al. "Manifesto para Desenvolvimento Ágil de Software". 2001. Disponível em: <http://agilemanifesto.org/iso/ptbr/manifesto.html>. Acesso em: 11/03/2019.

DENNING, Stephen. The age of agile: How smart companies are transforming the way work gets done. Amacom, 2018.

Steve Blank, Lean LaunchPad <https://venturewell.org/lean-launchpad/>

## 10. Minicurrículo do Professor

Layla Mendes possui graduação em Administração (2014) pela UFJF, mestrado em Administração (2016) pela EBAPE/FGV e doutorado em Administração na área de finanças pela mesma instituição. Atualmente, é professora no curso de Economia da EPGE/FGV. Tem experiência em consultorias para Micro e Pequenas Empresas, setor financeiro de empresa e valuation de startup. Trabalhou em uma startup que foi premiada nas competições de inovação Desafio Brasil, I2P, GVLIC no Texas, e atualmente é co-fundadora da startup Hathor Network. Suas áreas de pesquisa são: derivativos, regulação bancária, microfinanças e fintech.

## 10. Link para o Currículo Lattes

<http://lattes.cnpq.br/2692682483875376>