

PROJETO DE EXTENSÃO

Projeto: Café com Startups

Dr. Fábio Rodrigues de la Rocha

Dra. Olga Yevseyeva

Dra. Andréa Bordin

Departamento de Computação - UFSC Araranguá
setembro de 2023

Sumário

1	Introdução	2
1.1	Objetivo geral	4
1.2	Objetivos Específicos	4
2	Proposta	4
3	Metodologia	6
3.1	Equipe do projeto e adequação	6
3.2	Estratégia para divulgação do projeto de extensão	6
4	Resultados esperados	7
5	Riscos	7

Resumo

Atualmente o termo Startup está na boca e no pensamento de muitas pessoas. Infelizmente existem muitos termos neste universo (principalmente em inglês) que confundem os entusiastas. Neste projeto de extensão pretende-se criar um grupo de estudos sobre Startups dentro da universidade mas aberto à toda a comunidade. Neste grupo serão apresentadas algumas informações sobre o universo das Startups e os participantes terão a oportunidade de desenvolver uma ideia de Startup e apresentá-la ao grupo (pitch) para receber ideias e críticas construtivas sobre ela. Tudo isso enquanto aproveita um café e socializa com outros participantes.

Startups, empreendedorismo, negócios escaláveis

1 Introdução

Hoje as Startups estão em todas as mídias e são os sonhos de muitos empreendedores. Formalmente são empresas que estão em estágio inicial de operação e testam a hipótese de que um determinado modelo de negócio, produto ou serviço que produzem atende ou não a demanda de um público alvo. Uma Startup não é uma empresa pequena. É uma empresa que testa um modelo de negócio, produto/serviço e está fortemente relacionada à tecnologia, mesmo que não seja uma empresa tecnológica. Startups também possuem outras características, ser escalável e replicável.

O interesse pelas Startups vem do fato de serem ambientes de inovação onde existe uma forma nova de abordar problemas, um alto risco inerente e desta forma altos ganhos envolvidos. Várias Startups se transformaram em empresas extremamente lucrativas e respeitadas.

Uma Startup inicia com uma ideia de produto/serviço geralmente desenvolvida pelo fundador da Startup (ideação) que precisa ser apresentada e criticada por pessoas externas. Em algum momento o fundador se associa a outros sócios (agora chamados sócios fundadores) para juntar conhecimentos de diferentes áreas (tecnologia, marketing, administração, RH, etc). Geralmente existe um mínimo produto viável (MPV) desenvolvido para rapidamente e a baixo custo testar se o produto/serviço é bem aceito pelo público (validação da ideia). Muitas vezes a validação mostra que o desejo do cliente é um pouco diferente da visão dos fundadores. Neste caso, o fundador muda o objeto alvo de sua Startup (pivota) para se adequar à demanda do mercado.

O fundador pode captar dinheiro com investidores negociando parte de sua Startup para fomentar o crescimento do seu negócio. Os investidores

“angels”, como são chamados, entram no investimento correndo o risco de não obter nenhum retorno, mas quando acertam podem conseguir um grande lucro. As Startups podem captar investimentos em diferentes momentos enquanto cresce (investimentos séria A, B e C) e cada investidor que entra em cada momento estará investindo numa empresa com uma maturidade diferente e assim paga um valor diferente pela sua participação na empresa. Cada investidor tem uma participação diferente, além dos sócios fundadores. O chamado **equity** mostra como a empresa está dividida entre seus sócios e quais são as regras de controle da companhia ¹.

Alguns investidores entram na empresa com mais do que dinheiro, eles trazem contatos com outras pessoas influentes e estratégicas e trazem conhecimento de como levar a Startup a um novo patamar. Esse investimento que traz mais do que apenas dinheiro é chamado de **smart money**.

Um aspecto importante de uma Startup é a sua escalabilidade, isso é, a Startup pode crescer cada vez mais, sem que isso influencie no modelo de negócios. Crescer em receita, mas com custos crescendo bem mais lentamente, ou seja, se tenho 100 clientes e preciso gastar um valor X para atender meus clientes, caso eu passe a ter 1000 clientes no mês seguinte precisarei arcar com o mesmo valor X ou pouco mais do que o valor X para conseguir atender a nova quantidade. Isso fará com que a margem seja cada vez maior, acumulando lucros e gerando cada vez mais riqueza. Isso é o que geralmente ocorre com negócios digitais. Imagine um serviço do tipo **DropBox** onde os clientes pagam para acessar seus arquivos pela Internet. A empresa pode atender um crescimento de 20% em sua base de clientes sem que isso represente aumentar em 20% os seus custos. Os custos existem, é claro, mais servidores, mais largura de banda, etc. mas são custos baixos. Essa escalabilidade não é o que se observa em outros negócios, tal como uma padaria. Se vendo 100 pães por mês e no mês seguinte passo a vender 1000 será preciso aumentar a quantidade de matéria prima (na mesma escala) e pode ser necessário investimentos extra como contratar novos funcionários para atender a nova quantidade.

Já a replicabilidade é a capacidade de adaptar o modelo de negócio a outros setores da sociedade e atender novos públicos, aumentando assim a penetração da Startup e da ideia que ela desenvolve. Um exemplo disso é a **Uber**, que inicialmente tinha seu negócio focado apenas em transporte de passageiros. Após sua consolidação no mercado, expandiu e replicou seu negócio para o setor de *delivery* de comidas, com o aplicativo **Uber Eats**.

Os governos compreendem que as Startups são benéficas na medida que geram soluções inovadoras para problemas da sociedade, geram empregos e

¹<https://www.startups.com/library/expert-advice/startup-equity-101>

distribuem riquezas. A inovação é uma indústria bilionária, que não polui e agrega mão de obra especializada, transformando completamente uma cidade ou região. Assim, os governos nas diferentes esferas oferecem apoio na forma de locais para instalação, subsídios financeiros, cursos e instrução para os empreendedores. Existem recursos disponíveis para empreender mas é preciso criar uma boa ideia, apresentar o seu plano de negócios e executar a ideia adequadamente.

1.1 Objetivo geral

É um projeto de extensão que visa despertar o interesse por Startups, sanar algumas dúvidas mais comuns e permitir que os participantes se coloquem no lugar de um empreendedor apresentando a sua ideia de Startup no formato de um pitch. O projeto é aberto à comunidade universitária e externa.

Deseja-se formar um grupo dedicado ao assunto e disposto a conversar sobre ideias de Startups.

1.2 Objetivos Específicos

1. O projeto de extensão tem inicialmente um caráter educacional ao apresentar conceitos do universo das Startups que são termos geralmente em inglês e que dificultam o iniciante.
2. Promover pitch de ideias de Startups (hipotéticas) ou que o participante esteja desenvolvendo.
3. Promover críticas construtivas aos pitches apresentados para refinar a ideia do apresentador.

2 Proposta

Neste projeto de extensão deseja fomentar a participação de pessoas da comunidade universitária ou externa em rodas de discussão sobre o tema de Startups. O projeto será desenvolvido em duas partes. Na primeira parte serão apresentados tópicos introdutórios sobre Startups para nivelar os participantes com os termos da área.

1. O que é uma Startup? Qual a diferença para uma empresa ?
2. Quais as características de uma Startup ?
3. Quais os passos para ter a minha Startup ?

4. O que é um unicórnio ?
5. O que é Lean Startup ?
6. Quais as fases de uma Startup ?
7. B2B, B2C, B2B2C – Quais os tipos de modelos de negócios ?
8. Incubadoras e aceleradoras. Qual a diferença ?
9. Investimentos para Startups: saiba como conseguir.
10. Literatura, onde encontro materiais sobre Startup ?
11. suporte para quem deseja criar uma Startup, fontes de financiamento, Startup Weekend, seminários, SEBRAE, etc.

A segunda parte é a parte prática onde ocorrerão Pitches. Um pitch é uma apresentação direta e curta, com o objetivo de vender a ideia da sua Startup para os ouvintes, dentre os quais possivelmente um investidor.

Nesta parte os participantes devem formar equipes e criar uma ou mais Startups hipotéticas ou ainda utilizar como alvo projetos que venham desenvolvendo. Eles devem apresentar a sua ideia de negócio e receber as críticas e sugestões dos demais participantes (plateia).

A plateia deve arguir os apresentadores para testar se estes organizaram bem suas ideias e sabem responder adequadamente. É um produto ou serviço? Qual a dor que eles resolvem ? Quem paga (quem é o cliente) e como ele paga ? Existe apenas uma fonte de renda ? Qual é o mercado ? (regional, local, estadual, nacional, mundial) Qual o tamanho do mercado ? O mercado será explorado de imediato ou será em passos (primeiro regional, estados, etc) . Como o mercado foi/será avaliado ? Quem são os concorrentes, quais os problemas que os concorrentes não resolvem ou não resolvem bem ? Quanto os clientes estarão dispostos a pagar ? Qual a escala do negócio ? E se receberem 10x mais clientes o que acontece com o custo da Startup ? Como validar o produto/serviço ? Como foi feita/será feita a pesquisa ? Qual será a estratégia de vendas e de marketing ? Quantos funcionários a Startup precisa ? E se tiver 10x mais clientes o que ocorre com o número de funcionários ? Existe um MPV ? Como ele foi feito ? É um App, um aparelho ? Um app fake apenas para demonstrar a aparência do software ? Como será o software ? Como ele se comporta com o aumento dos clientes ? O software será vendido ou será uma receita recorrente (assinatura). Qual o potencial de crescimento da Startup ? A Startup precisa de uma sede ? Será remota ? Terá servidores próprios ? Na nuvem ?

3 Metodologia

Na primeira parte do projeto, o coordenador/subcoordenador apresentarão os tópicos relacionados à Startups, os livros mais importantes e bem conhecidos sobre o tema e alguns cases de sucesso. Também indicação os recursos que podem ser obtido na esfera municipal, estadual e federal para fomentar uma Startup. A explanação será no formato de aula utilizando data-show e quadro branco e terá duração de 1 hora em cada encontro. Em alguns encontros podem ser apresentados vídeos curtos/filmes ou podcasts sobre o tema. Deseja-se também contar com a participação de empreendedores com negócios em andamento para uma pequena apresentação de seus negócios. O coordenador/subcoordenador pode ainda delegar aos alunos participantes a apresentação de algum tópico para o grupo.

Na parte seguinte do projeto, os participantes devem organizar-se em grupos para criar uma Startup fictícia ou baseada em algum projeto que algum dos participantes tenha envolvimento. Os participantes da Startup devem apresentar a sua ideia e receber críticas dos demais.

Para quebrar o gelo e fomentar a participação e socialização será servido um cafezinho.

3.1 Equipe do projeto e adequação

A equipe é formada pelos professores Fábio Rocha pela professora Olga Yevseyeva e Andréa Bordin, todos entusiastas do tema. A professora Olga participa da ACIVA (Associação Empresarial de Araranguá e do Extremo Sul Catarinense) e é participante e promotora dos eventos de empreendedorismo e inovação na cidade.

3.2 Estratégia para divulgação do projeto de extensão

O projeto de extensão é aberto à comunidade universitária e também externa. Para a comunidade universitária pretende-se utilizar o canal de fórum dos alunos para divulgar o projeto e criar um cartaz sobre o evento e instalá-lo no corredor do bloco de aulas. Para a divulgação junto a comunidade externa pretende-se pedir ajuda para a ACIVA para divulgação junto aos seus canais e a empresa W3C para divulgação na sua rádio.

4 Resultados esperados

Com este projeto espera-se de forma geral sanar algumas dúvidas sobre os tópicos teóricos de Startups, aumentar a capacidade dos participantes em apresentar e discutir ideias num formato adequado ao público. Aceitar críticas no formato de construção para melhoria de uma ideia.

Espera-se também mostrar ao participante que ele pode obter ajuda em diversos setores da sociedade para iniciar o seu negócio (Sebrae - com material didático disponível, Incubadora - com espaço físico, acesso a rede, etc).

Finalmente, deseja-se fomentar o interesse pelo assunto de Startups e engajar os participantes a aventurar-se neste assunto.

5 Riscos

O projeto de extensão será divulgado para a comunidade universitária e comunidade externa. Existem dois riscos: Não haver interessados no curso e ou o número de interessados for maior do que a capacidade do curso. Assume-se que capacidade máxima de participantes será de 25 pessoas que permitirá acomodar os participantes em qualquer sala de aula do Jardim das Avenidas ou mesmo no auditório, permitir que todos tenham *slots* de tempo para seus pitches.

Pretende-se utilizar alguma ferramenta automatizada para gerenciar a inscrição dos interessados, saturado em 25 participantes homologados. Se algum participante desistir, novos participantes podem ser chamados da lista de inscritos. Caso o número de participantes for menor que 8, o projeto de extensão será cancelado pois não será possível criar um ambiente dinâmico com debates com poucos participantes.

Referências

- [1] Bob Dorf. *Startup: manual do empreendedor. O guia passo a passo para construir uma grande empresa*. Alta Books, 1 edition, 2014.
- [2] Eric Ries. *A startup enxuta: Como usar a inovação contínua para criar negócios radicalmente bem-sucedidos*. Editora Sextante, 1 edition, 2019.
- [3] Eric Ries. *O estilo startup: Como as empresas modernas usam o empreendedorismo para transformar sua cultura e impulsionar seu crescimento*. Editora Sextante, 1 edition, 2019.

- [4] Gustavo Caetano. *Faça Simples: O guia prático e definitivo para transformar a sua ideia em um negócio de sucesso de maneira descomplicada*. Editora Gente, 1 edition, 2020.
- [5] Jorge Azevedo. *Como nasce uma startup: O passo a passo para criar um negócio de sucesso e altamente lucrativo*. Buzz Editora, 1 edition, 2023.
- [6] João Magalhães, Gustavo Teixeira. *Projeto Startup: Da ideia ao primeiro milhão*. Bestseller, 1 edition, 2018.
- [7] Marc Nager, Clint Nelsen, Franck Nouyrigat. *Startup Weekend: Como Levar Uma Empresa do Conceito a Criação em 54 Horas*. Alta Books, 1 edition, 2012.
- [8] Michael E. Gerber . *O Mito do Empreendedor*. Fundamento, 1 edition, 2014.
- [9] Peter Thiel. *De zero a um*. Objetiva, 1 edition, 2014.
- [10] "Sebrae". Sebrae startups. <http://https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraestartups>. Accessed: 2023-09-15.
- [11] "StartupSC". Startup weekend santa catarina. <https://www.startupsc.com.br/startup-weekend/>. Accessed: 2023-09-15.