

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

2025.2

ECO

ECO1861 – Tópicos Especiais em Economia VIII - Empreendedorismo e Startups

CARGA HORÁRIA TOTAL:

CRÉDITOS: 2

PRÉ-REQUISITO(S): 100 créditos

Professor: Fernanda Torós

OBJETIVOS

- (1) Dar uma visão introdutória do ecossistema de tecnologia e inovação no Brasil e em países que são referência mundial no assunto (Israel e EUA).
- (2) Introduzir conceitos importantes para aqueles que queiram empreender ou simplesmente entender o processo de criação de uma startup. O aluno aprenderá sobre startups, inovação e empreendedorismo sob o prisma de um empreendedor, investidor, agente público promotor de políticas pró-inovação, líder de inovação aberta de uma corporação, ou agente privado promotor do ecossistema de inovação.

EMENTA

Ecossistemas de Inovação | Políticas Públicas de Estímulo | *Open Innovation* | Hubs | Investidores | Modelos de Negócios | *Mindset* | MVP | *Compliance* | Vendas | Equipe | *Valuation & Funding* | *Investment Deck* | De Startup a *Scale Up* e Além | *Entrepreneurship Through Acquisition*

PROGRAMA

I. VISÃO MACRO

I.1 Introdução a Ecossistemas de Inovação

I.2 Fatores Determinantes de Ecossistemas Bem Sucedidos (Estudo de Caso: Israel – do Deserto a *Startup Nation*)

I.3 Políticas Governamentais de Estímulo ao Ecossistema – Exemplos: EUA, Israel e Brasil

I.4 *Open Innovation*: Parcerias entre Startups e Corporações

I.5 O Papel dos Hubs Privados no Fomento ao Ecossistema (Estudo de Casos: *Technology Transfer Offices* de universidades, incubadoras, aceleradoras, dentre outros)

I.6 *Funding*: o Papel dos Investidores – Investidores Anjo, Plataformas de *Crowdfunding*, Fundos de *Venture Capital* (VCs) e Fundos de *Private Equity*

II. VISÃO MICRO

II.1 Tipos de Inovação – Inovação de Produto/Serviço, Processo de Fabricação, Modelo de Negócio, ou Forma de Comercialização

II.2 *Mindset* dos Empreendedores (Estudo de Caso: Empreendedor Brasileiro x Israelense – Como Podemos Evoluir)

II.3 Passo a Passo para Criação de uma Startup: da Ideia ao MVP Validado

II.4 *Compliance*: Cuidados Básicos ao Fundar uma Startup (Registro de Patentes, Registro de Marca, NDA, *Non-Competing Agreements*, etc.)

II.5 Vendas: Avaliação Prévia da Demanda, Validação do Produto, Tração de Vendas, Estratégias de *Growth Hacking*, Segmentação de Estratégia (Baseado no Livro *Crossing the Chasm*)

II.6 Equipe: Definição de Perfis, e Atração / Retenção de Talentos (*Stock Options*, *Phantom Stocks*, etc.)

II.7 *Funding*: Instrumentos, Modelagem Financeira e *Valuation* (Métodos Pré-Geração de Receita, *Valuation* via Múltiplos e Modelo DCF); Conceitos como *Cap Table*, *Term Sheet*, *Smart Money* e *Exit*

II.8 *Investment Deck*: Como Montar (Conteúdo e Formato)

II.9 De Startup a *Scale Up* e Além: O Que Distingue Empresas Excepcionais de Outras Empresas (Tópico Baseado nos Livros *Good to Great* e *Built to Last* de Jim Collins)

II.10 *Entrepreneurship Through Acquisition* (ETA)

AVALIAÇÃO

A nota da G1 será composta por:

- QUESTIONÁRIO individual que valerá 95% da nota (data: 29/09), e
- Participação nas atividades lançadas na plataforma WeSpline (lista de exercícios e respostas a perguntas nos posts) que valerá 5% da nota.

A nota da G2 será composta por:

- INVESTMENT DECK em grupo de 2 ou 3 pessoas que valerá 30% da nota (data: 24/11), e
- QUESTIONÁRIO individual que valerá 70% da nota (data: 01/12)

$$NF = [G1 + (2 \cdot G2)] / 3$$

BIBLIOGRAFIA PRINCIPAL

Venture Deals: Be Smarter Than Your Lawyer and Venture Capitalist, Brad Feld, John Wiley & Sons, 2012

Start-up Nation: The Story of Israel's Economic Miracle, Dan Senor e Saul Singer, Hachette Book Group, 2009

Crossing the Chasm: Marketing and Selling Disruptive Products to Mainstream Customers, Geoffrey A. Moore, HarperCollins, 2014

Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology, Henry W. Chesbrough, Harvard Business School Press, 2003

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

The Hard Thing About Hard Things: Building a Business When There Are No Easy Answers, Ben Horowitz, Kevin Kenerly, et al., HarperCollins, 2014

The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses, Eric Ries, Random House, 2017

Blitzscaling: The Lightning-Fast Path to Building Massively Valuable Companies, Reid Hoffman e Chris Yeh, HarperCollins, 2018

Delivering Happiness: A Path to Profits, Passion, and Purpose, Tony Hsieh, Hachette Book Group, 2013

Good to Great: Why Some Companies Make the Leap... and Others Don't, James C. Collins, William Collins, 2001

Built to Last: Successful Habits of Visionary Companies, James C. Collins and Jerry I. Porras, William Collins, 1994