**EDITAL 146/2021**

**ANEXO V**

**Roteiro para o trabalho de campo**

Este mapeamento do ecossistema de empreendedorismo do Sul de Minas será realizado ao longo de 5 meses nas cidades do entorno dos *campi* do IFSULDEMINAS e deverá reunir informações dentro de seis dimensões, conforme metodologia de Isenberg (2010) **Capital Humano, Capital Financeiro, Cultura, Instituições de Suporte, Políticas Públicas e Mercado.**

A partir destes dados, indicar a relação que o *campu*s tem com os indicadores exemplificados abaixo:

1. **Capital Humano -** Indicadores: Mão de obra (treinada e não treinada); Empreendedores seriais; Famílias de gerações subsequentes; Instituições educacionais; Graduações gerais (profissionais e acadêmicas); Treinamento específico para o empreendedorismo; Ensino técnico e profissional; Educação empresarial; Programas de formação empresarial; Programas de formação técnica e profissional; Disponibilidade de informações.
2. **Capital Financeiro-** Indicadores: Microempréstimos; Investidores "anjo"; Venture Capital; Fundos de investimento; Patrimônio privado; Dívidas; Mercados de capital público; Alternativas de fontes de financiamento; Empréstimos de baixo custo; Disposição das instituições financeiras para financiar pequenos empreendedores; Programa de garantia de crédito para as empresas startup e Competitividade entre instituições financeiras.
3. **Cultura -** Indicadores: Histórias de Sucesso (sucessos visíveis e conhecidos); Geração de riqueza para os fundadores; Reputação internacional; Tolerância a riscos e erros; Inovação e criatividade; Status social de empreendedor; Criação de riqueza; Ambição e vontade; Condições Socioeconômicas; Aceitação pública para o empreendedorismo; Presença de empreendedores experientes; Exemplos bem sucedidos; Existência de pessoas com características empreendedoras; Reconhecimento do desempenho empreendedor exemplar; Proporção de pequenas empresas na população de empresas; Diversidade de atividades econômicas; Medida do crescimento econômico.
4. **Instituições de Suporte-** Indicadores: Infraestrutura; Telecomunicações; transportes e logística; Energia; Centros industriais; zonas de incubação e clusters; Profissões de apoio (advocacia e contabilidade); Banqueiros de investimento; Peritos técnicos e Conselheiros de Instituições não governamentais; Promoção do empreendedorismo; Competições de planos de negócios; Associações de apoio a empreendedores; Serviços de aconselhamento e de apoio às redes de empreendedores; Incubadoras; Programas governamentais para pequenas empresas; Suporte governamental para pesquisa e desenvolvimento; Incentivos fiscais e isenções; Redes de informações locais e internacionais; Meios de transporte e de comunicação modernos.
5. **Políticas Públicas-** Indicadores: Liderança (suporte inequívoco); Legitimidade social; Estratégia empreendedora (urgência, crise e desafio do Governo); Instituições de apoio financeiro; Estrutura regulatória de incentivos; Institutos de pesquisa; Legislação facilitadora de investimentos; Direitos de propriedade; Restrições à importação e exportação; Leis de falência; Barreiras à entrada (fatores que tornam mais difícil a uma organização começar a atuar num determinado segmento ou mercado. As principais barreiras de entrada são: Financeiras - altos custos iniciais; Técnicas - Bens ou serviços que requerem muito conhecimento tecnológico); Requisitos processuais para registro e licenciamento; Quantidade de instituições que regulam os empreendedores (regulamentos que regem a atividade empreendedora) e Leis de proteção aos direitos de propriedade.
6. **Mercado -** Indicadores: Clientes Iniciais (*Early Adopters* - clientes extremamente importantes, pois eles tendem a ser os primeiros que vão comprar de você e dar abertura de mercado para sua empresa); Cliente referência; Canais de distribuição; Redes de empreendedores; Redes diáspora; Corporações multinacionais; Mercado doméstico; Grandes empresas como clientes; Médias e pequenas empresas como clientes; Governo como cliente; Mercado externo (Grandes empresas como clientes, Médias e Pequenas empresas como clientes e Governo como cliente).

Leitura importante:

< [coisas para se fazer (ou não fazer) para criar um ecossistema de empreendedorismo](https://inovacaosebraeminas.com.br/ecossistema-de-empreendedorismo/)>

<[Saiba como os ecossistemas fomentam o empreendedorismo no interior](https://inovacaosebraeminas.com.br/saiba-como-os-ecossistemas-fomentam-o-empreendedorismo-no-interior/)>

<<https://repositorio.ufmg.br/bitstream/1843/BUOS-AWPNTP/1/o_ecossistema_empreendedor_de_belo_horizonte_an_lise_do_caso__san_pedro__valley_.pdf>>

<<https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/5419320/mod_resource/content/1/Harvard-Ecosystem.pdf>>